

Kode 723 Rumpun Ilmu Pendidikan Ekonomi

Seni dan Budaya / Industri Kreatif

LAPORAN PENELITIAN STRATEGIS NASIONAL (TAHAP II)



**MODEL PENDIDIKAN WIRAUSAHA BERBASIS POTENSI OTAK
KANAN DAN ALAM BAWAH SADAR UNTUK MENGHASILKAN
WIRAUSAHA KREATIF DENGAN PRODUK KOMPETETIF**

Tahun Ke 2 dari Rencana 2 Tahun.

TIM PENGUSUL

Dr. Moerdiyanto, MPd 0007055810

Dr. Sutiyono, S.Kar, M.Hum. 0002106311

Drs. Subiyono, MP 0005065302

Dibiayai Oleh DIPA Universitas Negeri Yogyakarta dengan Surat Perjanjian Penugasan dalam rangka Pelaksanaan Program Penelitian Desentralisasi BOPTN Skim : Penelitian Strategis Nasional Tahun Anggaran 2014 Nomor: 239a/STR/UN34.21/2014 Tanggal 17 Maret 2014.

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
OKTOBER TAHUN 2014**

BAB. I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Beberapa kasus yang terjadi pada era globalisasi saat ini menunjukkan arah bahwa negara yang mampu menerapkan prinsip ekonomi kreatif dalam pembangunan mampu menjadi negara yang menguasai ekonomi dunia dan berkembang sangat pesat Wiko.S. (2010 : 24)

Sementara ini, data dari Departemen Perdagangan, kontribusi industri kreatif di Indonesia baru mencapai 7.3 % dari PDRB nasional dengan penyerapan tenaga kerja 7.6 juta pekerja, jumlah unit usaha mencapai 3 juta dan nilai ekspor sebesar Rp. 119,9 triliun rupiah per tahun (Wiko.S , 2010, 51)..

Selanjutnya Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 6 tahun 2009 tentang ekonomi kreatif (Wiko.S, 2010 : 214) yang salah satu sasaran dari pengembangan industri kreatif adalah insani kreatif dengan pola pikir dan *mIndset* kreatif, Yang mana arah pengembangannya diantaranya adalah pengembangan peningkatan jumlah sumberdaya kreatif yang berkualitas serara berkesinambungan dan tersebar merata di wilayah Indonesia , peningkatan jumlah dan perbaikan kualitas lembaga pendidikan dan pelatihan formal dan non formal yang mendukung penciptaan insani yang kreatif dalam pengembangan ekonomi. Selanjutnya menurut Ippho.S (2010 : 2) kreativitas semakin penting, karena kondisi krisis ekonomi global maupun nasional , membanjirnya produk dan promosi dari luar negeri, masuknya pemain bermodal kuat dan berani rugi, transparansi informasi yang membuat pesaing dapat meniru produk, proses dan strategi dalam waktu cepat , gejolak teknologi yang mengakibatkan munculnya segelintir pemain secara tiba – tiba, desentralisasi ekonomi, konsumen yang selalu *well informed* sehingga menuntut harga , mutu dan layanan dengan standard kepuasan yang baru dan tuntutan jangka pendek dari pemegang saham.

Penelitian Subiyono, dkk (2010) menunjukkan bahwa kelemahan dan kekurangan para wirausaha saat ini adalah minimnya dan atau salahnya mindset dan spiritual bisnis yang dimiliki saat ini, yang mana dalam penelitian ini juga didukung oleh pernyataan Direktur Asosiasi Pengusaha Kecil Republik Indonesia, yang

mengatakan bahwa perlu ada rekonstruksi mindset dan spiritual bisnis bagi para wirausaha.. Dilain sisi diketemukan bahwa pembentukan mindset, spiritual bisnis, dan kreativitas masih banyak berbasis otak kiri padahal ketiga hal tersebut adalah wilayahnya otak kanan., dan sampai saat ini belum ada model pembentukan mindset dan spiritual bisnis yang memanfaatkan / mengoptimalkan sinergi antara otak kiri, otak kanan dan alam bawah sadar.

Berpijak dari paparan diatas maka dalam mengimplementasikan sasaran, arah, maupun strateginya dalam melahirkan insane – insane wirausaha kreatif yang memiliki mindset spiritual bisnis positif dengan produk – produknya yang kreatif kompetitif , salah satunya adalah mewujudkan model pendidikan yang berbasis otak kanan dan alam bawah sadar untuk menghasilkan insani kreatif yang pada gilirannya menghasilkan produk kreatif yang kompetitif dan produk yang berpotensi paten..

B. Perumusan Masalah

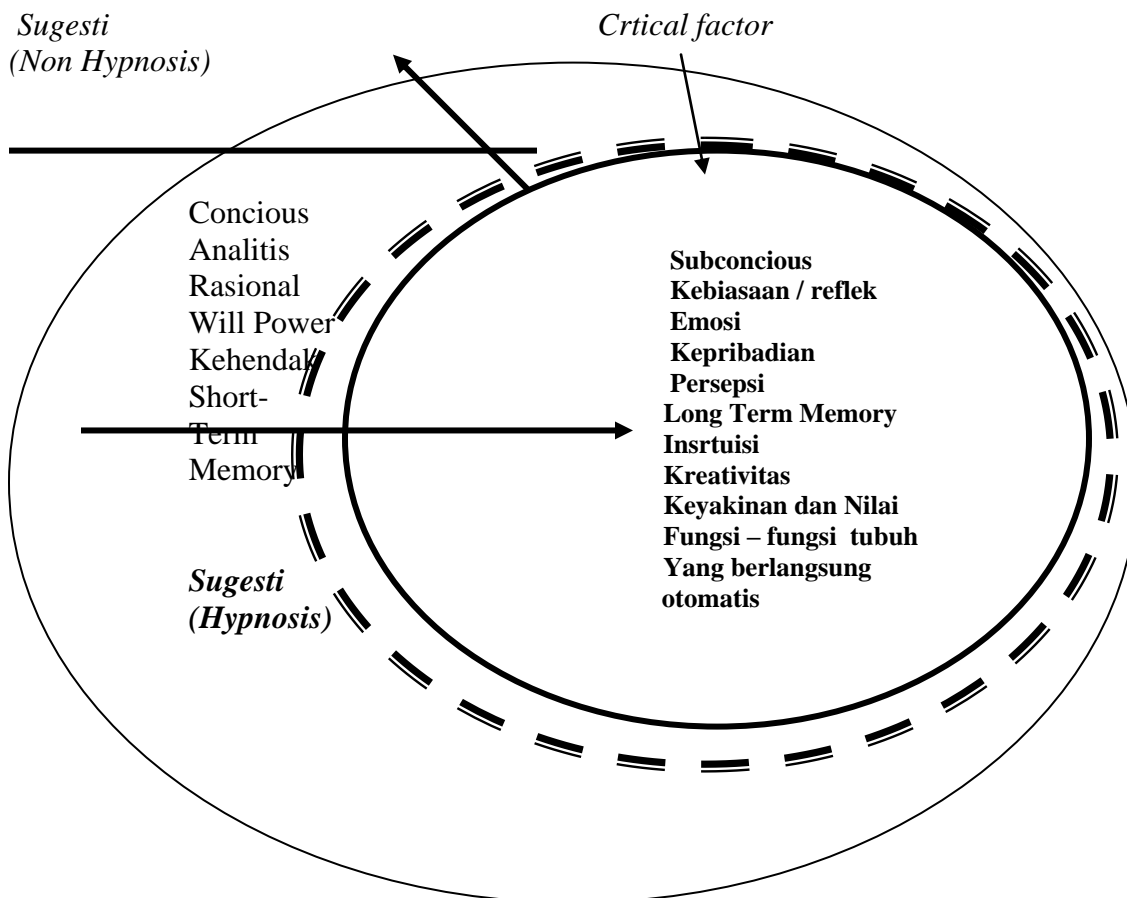
1. Bagaimanan model pendidikan wirausaha yang berbasis otak kanan dan alam bawah sadar yang mampu menghasilkan wirausahawan yang kreatif dengan produk kompetitif.
2. Keyakinan yang bagaimana yang perlu ditanamkan agar menjadi wirausahawan yang kreatif dengan produk kompetitif.
3. Pola pikir yang bagaimana yang perlu ditanamkan agar menjadi wirausahawan yang kreatif dengan produk kompetitif
4. Spiritual bisnis yang bagaimana yang perlu ditanamkan agar menjadi wirausahawan yang kreatif dengan produk kompetitif.
5. Metode apa yang dapat membuat para wirausahawan kreatif dengan produk kompetitif.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar

Tiga kondisi pikiran manusia menurut Sigmund Freud seorang psikiater Austria (1856 – 1939) dipisahkan menjadi : *Conscious*, *Subconscious*, dan *Unconscious* (Ilhamudin Nukman, 2009 : 64), dan dikatakan oleh Sandi Mc Gregor , dalam kehidupan manusia kontribusi pikiran sadar 12 % pikiran bawah sadar 88 %. (Ilhamudin Nukman, 2009 : 88)...



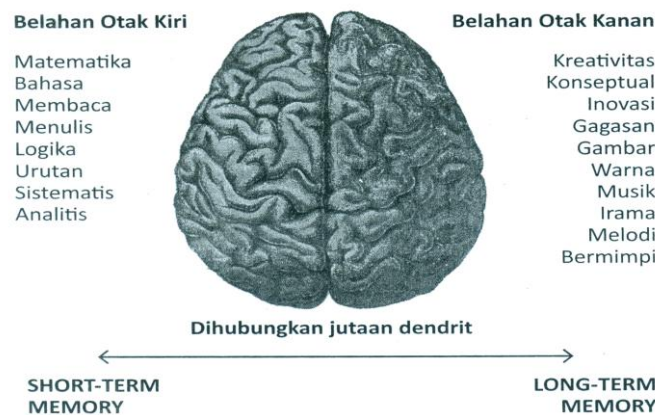
Gambar 1. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar (R. Wandu Y. A., 2011)

Tugas utama *Critical Factor* adalah melakukan analisa terhadap setiap informasi atau data yang akan masuk ke pikiran bawah sadar . Hanya data yang sejalan dengan *data base* di pikiran sadar yang diijinkan masuk olehnya. Tujuan dan

fungsi fungsi Critical Factor adalah agar data yang telah ada di pikiran bawah sadar tidak mudah untuk diubah, yang sebenarnya adalah mekanisme pertahanan diri..

B. Otak kanan dan Otak Kiri

Imuwan pemenang hadiah nobel, Sperry dan Ornstein menemukan di tahun 1960, bahwa sisi wilayah kiri dan wilayah kanan dari otak memiliki fungsi yang berbeda. Kedua wilayah tersebut secara biologis strukturnya identik dan bekerjasama secara harmonis. (Iwan Hadibroto dan Syamsir Alam vitahealth, 2006: 82)



Gambar 2. Fungsi Belahan Otak Kanan dan Otak Kiri
(Farida Y.S. dan Mukhlis, 2011)

C. Gelombang otak (Pikiran ditinjau dari potensi gelombang otak)

Anna adalah penerus karya dan pemikiran Maxwell Cade dan penulis buku *The Awaken Mind* dari Inggris. (Anna Wise, 2011 : 35 – 40). Selama 8 tahun belajar di Inggris kemudian pulang ke Amerika .. Penelitian 6000 jam. mengamati pola gelombang otak manusia dan mencoba memahami bagaimana kaitannya dengan kondisi kesadaran manusia.. .

Tabel 1. Gelombang Otak

4 Kategori Gelombang Otak	
Beta 12 – 25 Hz	Kognitif, analitis, logika, otak kiri, konsentrasi, pemilahan, prasangka, pikiran sadar
	Aktif, cemas, was-was, khawatir, stres, <i>fight or flight, disease, cortisol, norepinephrine</i>
Alpha 8 – 12 Hz	Khusyuk, relaksasi, mediatif, <i>focus-alerness, superlearning</i>, akses nurani bawah sadar
	Ikhlas, nyaman, tenang, santai, istirahat, puas, segar, bahagia, <i>endorphine, serotonin</i>
Teta 4 – 8 Hz	Sangat khusyuk, <i>deep-meditation, problem solving</i>, mimpi, intuisi, nurani bawah sadar
	Ikhlas, kreatif, integratif, hening, imajinatif, <i>catechlolamines, AVP (arginin-vasopresin)</i>
Delta 0,5 – 4 Hz	Tidur lelap (tanpa mimpi), non-physical state, nurani bawah sadar, kolektif
	Tidak ada pikiran dan perasaan, sellular regeneration, HGH (human Growth Hormone)

(Sumber: M. Noer, 2010)

D. Afirmasi dan Sugesti.

1. Afirmasi.

Afirmasi merupakan cara yang paling mudah dan sederhana untuk mempengaruhi pikiran bawah sadar.

.Menurut Isma Almatin (2010 : 121), afirmasi adalah pernyataan singkat, sederhana, dan mengandung hal – hal yang positif, yang diulang baik secara pelan dan diucapkan keras secara bersama – sama, yang ditujukan untuk mempengaruhi dan membangun keyakinan,

Persyaratan afirmasi adalah spesifik, kata kerja aktif, dinamis, positif, waktu sekarang, jelas dan detail, sederhana, emosional, pribadi, dan repetisi. Bila salah satu dari persyaratan tersebut tidak memenuhi syarat, walaupun yang lain memenuhi syarat, maka afirmasi tak akan menghasilkan apa – apa.

2.. Sugesti

Sugesti menurut kamus bahasa Inggris yang berarti saran usul nasehat, sedangkan dalam .arti yang bebas, sugesti adalah sebuah pesan atau usulan rencana yang terprogram, dibuat untuk menimbulkan atau mempengaruhi respon dalam ucapan perasaan pikiran maupun tindakan. (Isma Almatin 2010 : 140).

Selanjutnya untuk memudahkan sugesti masuk kedalam pikiran bahwa sadar dengan tepat, ada beberapa aturan yang harus dipenuhi diantaranya beorientasi pada hasil, pasti, dimengerti, menguntungkan, makna jelas, spesifik, menghindari *pharsing*, termasuk melewati area kritik pikiran sadar (Saiful Aman, 2010 :156)

E. Visualisasi

Visualisasi adalah kemampuan untuk menciptakan idea, gambaran atau bayangan dan menghadirkan dalam pikiran. Obyek visualisasi dapat terkait dengan peristiwa atau kejadian masa lalu dan atau masa datang, yang mana obyek tersebut dapat merupakan gambaran visi / misi / tujuan untuk memiliki, menjadi, atau melakukan sesuatu. (Muchlas Suseno, 2012 : 88-89).

Atau dengan kata lain :

Visualisasi yang sering juga disebut imajinasi adalah kegiatan membayangkan hasil akhir yang diinginkan dengan mengoptimalkan/ melibatkan peran semua indera. (melibatkan intensi emosi yang kuat), yakni indera visual, indera auditory, dan indera kinestetik. Jadi kalau hanya membayangkan saja, tetapi tidak diikuti dengan keterlibatan indera, hasilnya juga kurang optimal..

F. Kreativitas.

Kreativitas adalah kapasitas untuk memiliki pikiran baru dan kemampuan untuk menciptakan ekspresi (cara menafsirkan, bertindak, memproduksi sesuatu, mengambil keputusan, berbicara, berpenampilan, berdaya saing, dan lain – lain) yang berbeda dengan yang orang lain (Nukman (2009 : 184). Kreativitas dapat dibagi menjadi tiga unsure, yang disetujui oleh hamper semua ahli. Ketiga unsur tersebut adalah kepekaan terhadap adanya persoalan / tantangan, kefasihan dalam menawarkan solusi, dan fleksibilitas dalam memecahkan persoalan atau yang dikenal sebagai imajinasi konstruktif. (Trisno.P.A, 2012 : 68). Selain itu menurut seorang pakar *hypnosis* Adi.W. Gunawan (2005 :30), kreativita adalah kemampuan untuk merbah visi, pemikiran, impian menjadi kenyataan.

G. Keyakinan dan Pola Pikir

Keyakinan adalah salah satu prinsip penting untuk mengaktifkan hukum tarik menarik. Keyakinan adalah sesuatu yang diyakni benar atau penerimaan oleh pikiran bahwa sesuatu itu adalah benar / baik (Adi W. Gunawan, 2008 : 28)

Sedangkan mindset adalah kepercayaan atau sekumpulan kepercayaan atau cara berpikir yang mempengaruhi perilaku, pandangan dan sikap seseorang yang menentukan level keberhasilan dan masa depan seseorang. Konsep mata rantai perubahan nasib yang dikemukakan oleh Wuryanano (2009 : 22), adalah pola pikir mempengaruhi sikap, sikap mempengaruhi tindakan, tindakan membentuk kebiasaan, kebiasaan membentuk karakter, dan karakter menentukan level nasib, selanjutnya level nasib mempengaruhi pola pikir, dan seterusnya.

H. Spiritual

Spiritual ; Metode dan cara mendapatkan kinerja pengendalian yang tertinggi bagi pemanfaatan setiap unsur dari religius dalam pencapaian tujuan, atau dengan kata lain. peningkatan kinerja berbasis religius dan atau kepercayaannya. (Budi Wahyono, 2010 : 35) Tujuh jenjang spiritual menurut Abdul Qodir Jaelani adalah tobat, ikhlas, tawakal, syukur, yakin, dan jujur (Syaiful, 2006, 2006:14).

I. LOA (*Law of Attraction*)

LOA adalah singkatan dari *Law of Attraction* (hukum tarik menarik). Pikiran, ucapan, dan perasaan mempunyai vibrasi. Dan apapun yang seseorang pikirkan ucapkan dan rasakan akan dikirim ke semesta alam dalam bentuk sinyal yang akan menarik segala sesuatu yang sejalan dengan vibrasi pikiran ucapan dan perasaan seseorang , baik itu negative maupun positif . Keterkaitannya dengan keyakinan, keyakinan adalah salah satu prinsip penting untuk mengaktifkan hukum tarik menarik (Syafi’I , 2010:65).

J. Hypnosis

Menurut Departemen Pendidikan U.S.A, Departement Of Education, Human Services Divosion, Hypnosis adalah penembusan factor kritis pikiran sadar , diikuti dengan diterimanya suatu pikiran atau sugesdti (Diego, 2010 : 4) Atau dengan kata lain Hypnosis merupakan suatu ilmu yang digunakan untuk mengeksplorasi kekuatan pikiran, yakni pikiran bawah sadar .

Selanjutnya tahapan hypnosis adalah pre Induksi, Uji Sugestibilitas, Induksi , Deepening, Sugesti , Terminasi, dan Post Hypnosis. (Hisyam.A.F., 2009 : 22-33) . Tahapan ini adalah tahapan yang harus dilalui apapun jenis hypnotisnya. Dari tingkat sugestibilitasnya , ada tiga katagori manusia, yakni : jumlah yang mudah

dihipnosis 10%, yang moderat 85 %, dan yang sulit 10 % Persentase ini mengacu pada Standford Hypnotic Susceptibility (Arigunawan , 2007 : 13).

K.. Neuro Linguistic Programming (NLP)

NLP yang merupakan sistem komunikasi untuk meningkatkan kualitas komunikasi yang pada gilirannya untuk meningkatkan kualitas diri baik pikiran ucapan perasaan dan tindakan dengan mengolah sistem syarat penghubung 5 indera, kemampuan alami secara verbal dan non verbal, pola pikiran perasaan dan tindakan..

. Metafora , pola suara dan pola bahasa adalah merupakan sebagian metode NLP yang fungsinya untuk membuka alam bawah sadar manusia.

L. Model.

Model adalah seperangkat prosedur yang bertujuan untuk mewujudkan suatu proses.. Joyce dan Weill mendiskripsikan model pengajaran sebagai rencana, kerangka konseptual atau pola., yang melukiskan prosedur sistematis dalam mengorganisasikan pengalaman belajar untuk mencapai tujuan belajar tertentu dan berfungsi sebagai pedoman untuk pengajar.. Selanjutnya Joyce dan Weill juga mengklasifikasikan model menjadi Model – model untuk memproses informasi, model – model personal, model –model interaksi sosial, dan model – model perubahan waktu (M.Huda, 2013 :74). Untuk hal yang terkait dengan kreativitas Model Osborn-Parne menginisiasi model pembelajaran yang disebut Model Proses pemecahan Masalah Kreatif. Model ini dikembangkan oleh pencipta brainstorming Alex Osborn (1979) dan Sidney Parnes (1992) yang meliputi 6 tahap yakni : Mengidentifikasi tujuan tantangan dan arah masa depan, Penemuan fakta, Pemecahan Masalah, Penemuan gagasan, Penemuan Solusi, dan Penerimaan (M.Huda, 2013: 148). Selanjutnya proses pendidikan wirausaha kreatif berbasis otak kanan, alam bawah sadar dan gelombang otak memerlukan model standard yakni model hipnosis yang meliputi tahapan : **pre Induksi, uji sugestibilitas, Induksi , deepening, sugesti , terminasi, dan post hypnosis.** (Hisyam.A.F., 2009 : 22-33). Salah satu alternative model pembelajaran kewirausahaan bagi masyarakat yang telah menjadi pelaku usaha yang sering mendapat tantangan dan menghadapi ketidakpastian, adalah model *hypnocreative preneur*. Model ini menekankan pada upaya menanamkan aspek keyakinan, pola pikir, spiritual, dan kreativitas kompetitif ,

dengan menggunakan Sinergi Model Osborn Parne (otak kiri) dengan pendekatan pembelajaran yang berbasis komunikasi yang menggunakan metode demonstrasi dan Model Hypnosis (otak kanan alam bawah sadar), yang mana dalam penelitian ini jenis hipnosisnya adalah Hipnosis Metafisika, Dengan demikian model ini bisa dikatakan sebagai model hypnometa creativepreneur.

M. Studi Pendahuluan yang dilakukan dan Penelitian Yang Relevan

Penelitian Murdiyanto, dkk (2008), tentang model project Based learning pada pembelajaran kewirausahaan masyarakat pada lembaga kursus dan pelatihan di Indonesia (Direktorat Binsisiat PNFI kerjasama Ditbinsusiat dengan ILO) , menunjukkan masih ada kelemahan yakni peserta kurang kreatif, dan motivasinya tidak stabil.

Penelitian Murdiyanto dkk, (2009) tentang model kewirausahaan untuk anak pemuda putus sekolah korban gempa (Hibah bersaing) menemukan kelemahan bahwa peserta tidak mampu berkomunikasi dengan baik dan peserta kurang tekun dalam berwirausaha.

Penelitian Murdiyanto, dkk (2010) tentang pengembangan desain dan manajemen usaha kerajinan gerabah di Pandanaran bayat Klaten (Dana Litbang BLPT KMNRT) menunjukkan bahwa masih ada kelemahan yakni peserta tidak disiplin belajar dan peserta kurang sabar dalam desain..

Penelitian Murdiyanto, dkk (2011) tentang pengembangan sistem penilaian hasil belajar di bidang bisnis dan kewirausahaan di SMK dan perguruan tinggi (Dana DIPA UNY) juga masih menunjukkan adanya kelemahan yakni pembimbing kurang obyektif dan penilai merasa malas untuk membuat alat tes kombinasi.

Penelitian Murdiyanto, dkk (2010) penilaian kinerja usaha guru kewirausahaan SMA dan SMK yang telah lulus sertifikasi di seluruh Indonesia (Stragnas) masih muncul menunjukkan kelemahan bahwa mereka kurang percaya diri karena mereka sebagian besar bukan praktisi bisnis sehingga yang dikembangkan hanya sekitar *tasks book*..

Penelitian Subiyono dan dari PEMDA BANTUL (2006 : 73) menunjukkan bahwa kelemahan dan kekurangan pelaku industri kecil di daerah Bantul DIY meliputi daya saing 51.85 %, pemasaran 59.85 %, akses terhadap uang

88.8 %, dan pengetahuan bisnis 46.29% , sedangkan kualitas profil jiwa wirausahanya katagori cukup 46 %, baik 28 %., amat baik belum ada dan sisanya sebesar 26 % belum layak. Kualitas profil jiwa wirausaha dapat ditingkatkan dengan mensinergikan potensi otak kanan dan otak kiri.

Dan sebelumnya Subiyono, dkk (2007 : 32) melakukan penelitian di Industri Jabar, DKI, Jateng, DIY , dan Jatim bahwa 85 % Industri yang diteliti melakukan kegiatan modifikasi baik pada produk lama maupun baru yang bertujuan produk laku di pasaran , alat peralatan mesin dapat dimanfaatkan secara optimal, dan pemeliharaan perawatan (produk, alat , peralatan, mesin) mudah dilakukan. Penelitian ini menunjukkan bahwa 85 % industri memerlukan insane – insane kreatif.

Selanjutnya penelitian Subiyono (2009) tentang Model pendidikan desain produk dalam rangka menghasilkan produk kreatif dan produk paten yang bercirikan kearifan dan keunikan local (Stragnas) menemukan bahwa pendidikan wirausaha harus didahului oleh pendidikan mindet dan spiritual bisnis kemudian baru pengetahuan bisnis. .

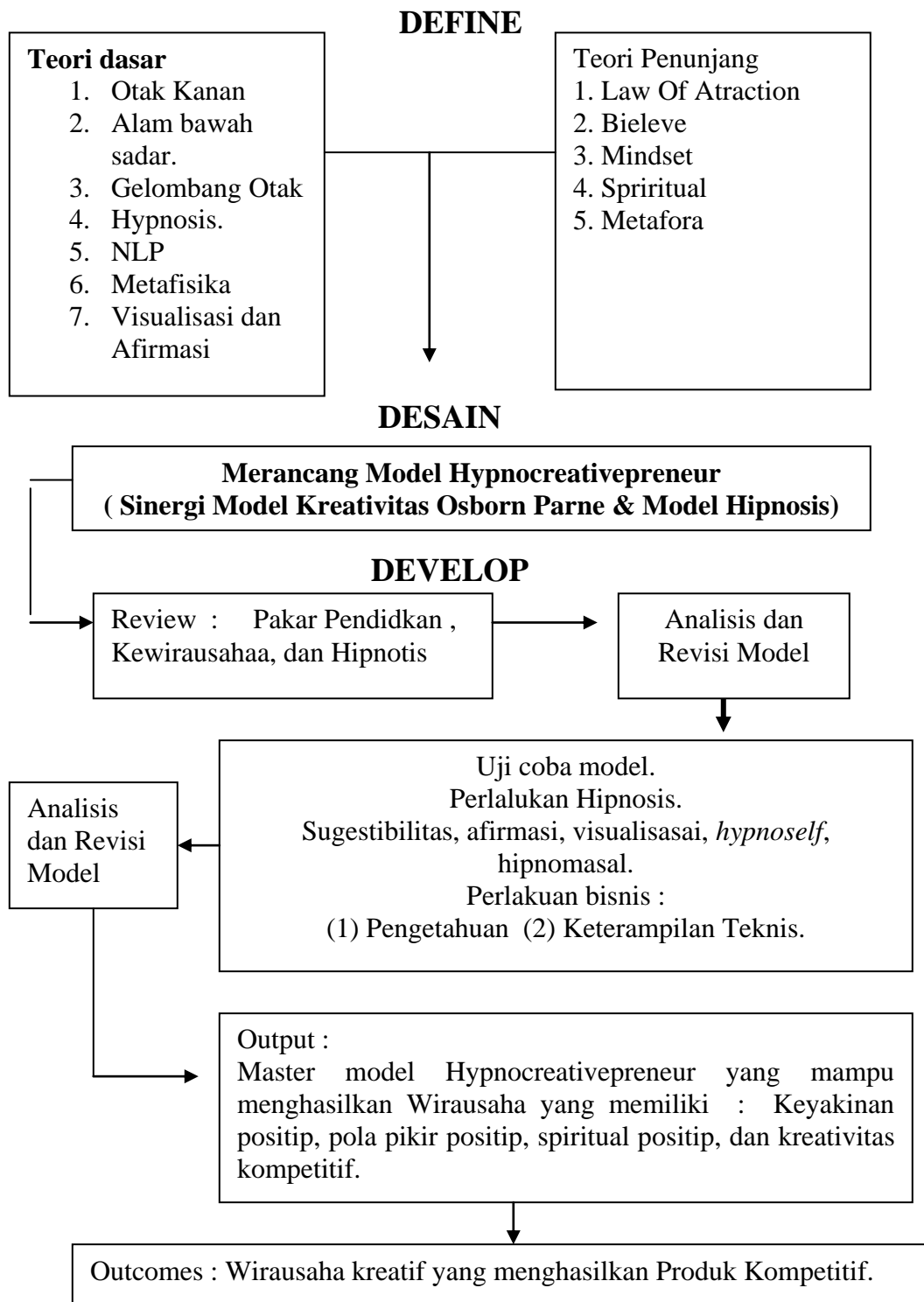
Penelitian Subiyono (2012) pada 38 mahasiswa Fak. Teknik dan 60 Mahasiswa Fak. Ekonomi, menunjukkan bahwa untuk mendapat ide melalui teknik alam bawah sadar , rata – rata setiap mahasiswa menghasilkan 3 ide dalam 7 menit, sedangkan bila ditempuh dengan pikiran sadar, rata – rata mahasiswa menghasilkan ide dalam waktu 30 menit..

Thomas Alpha Edison menangkap gagasan dengan duduk sambil menjepit batu dengan kedua sisinya, kemudian ia masuk kedalam gelombang Alpha . Pencarian dengan metode ini menghasilkan mesin telpon, lampu pijar elektreik, mesin gambar bergerak dan sejumlah penemuan lainnya dengan teknik Imajinasi ((Nappoleon Hill, 2007 : xxi)

Sam Walkon pendiri Wal Mart menggunakan instusinya ketika mendirikan sebuah toko pada tahun 1962, yang kini terdapat 1300 toko Wal di Seluruh Dunia.

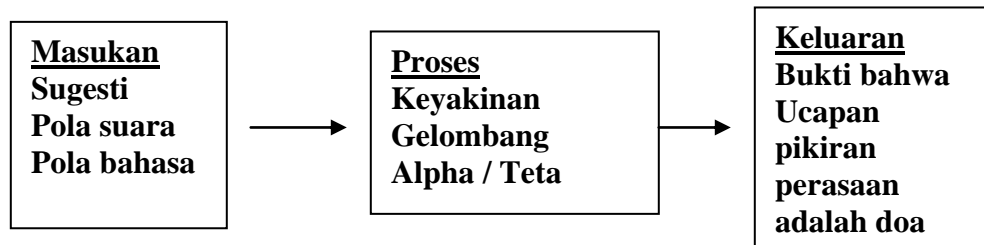
Bryan Edward menjual lebih banyak asuransi dalam satu minggu daripada kebanyakan orang dalam 6 bulan, dengan teknik imajinasi.sebelumnya (John Kehoe, 20112:31)

N. Kerangka berpikir



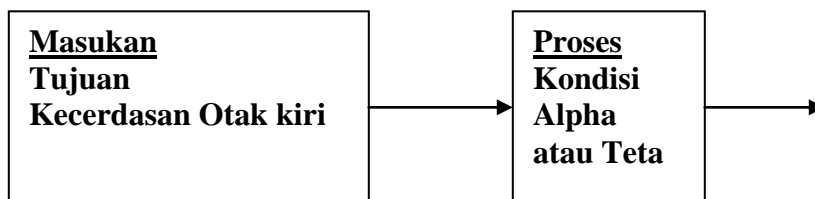
Gambar 3. Kerangka Berpikir Penelitian .

Uji Sugestivitas



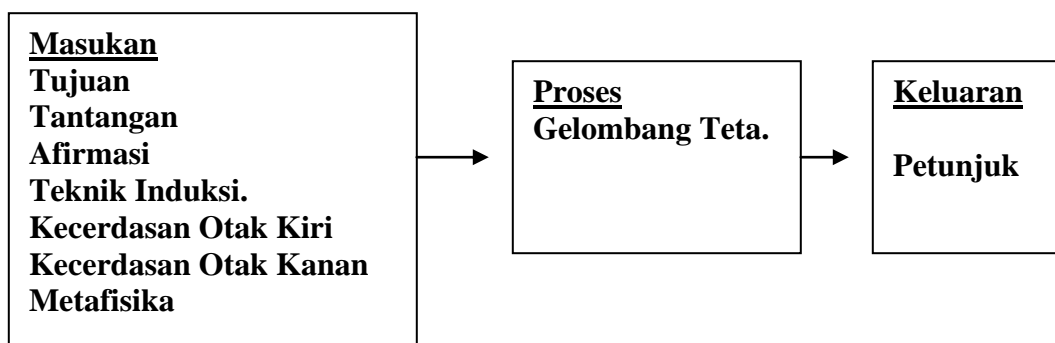
Gambar 4 Masukan dan Keluaran Uji Sugestivitas

Afirmasi dan Visualisasi



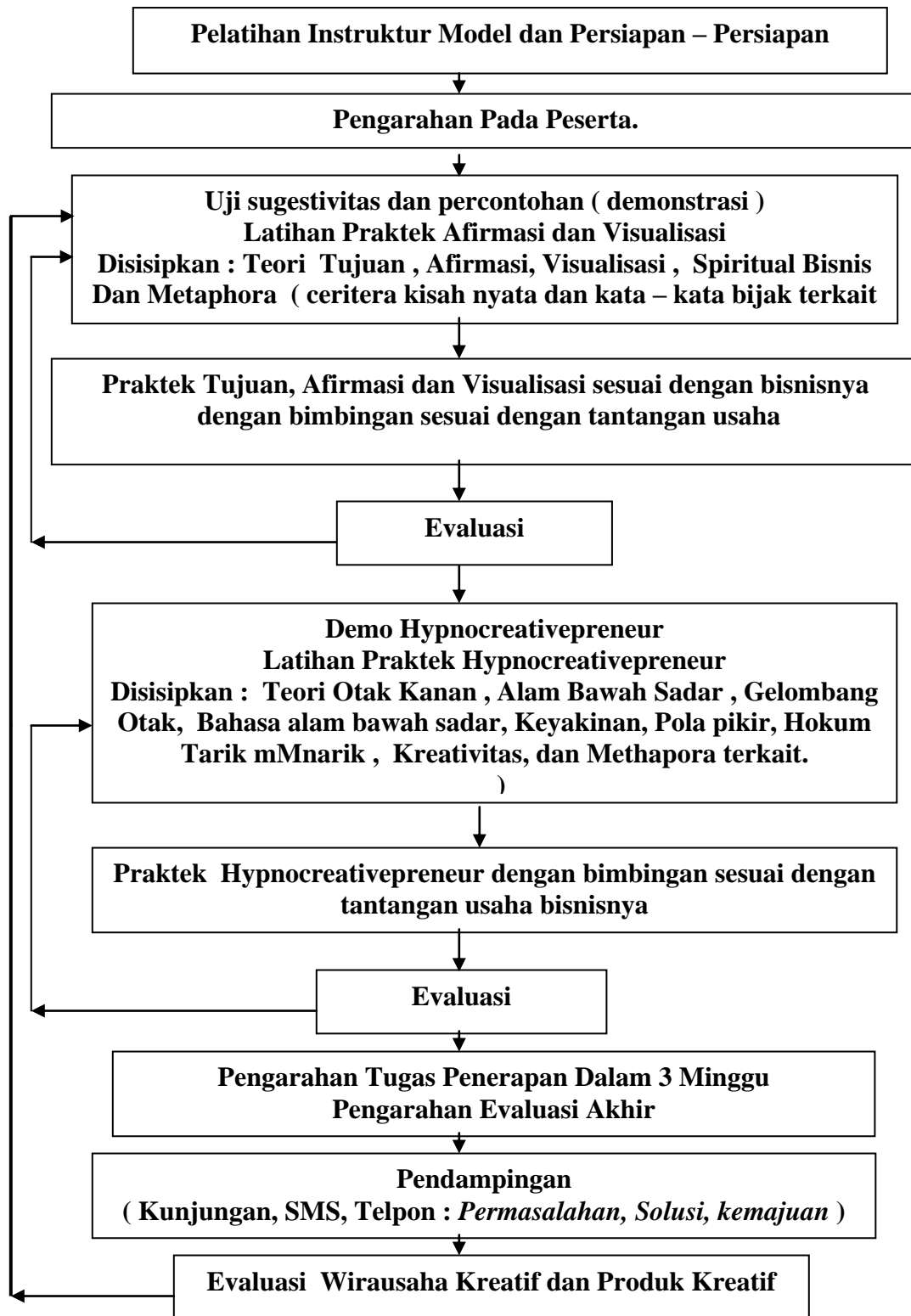
Gambar 5. Masukan dan keluaran Avirmasi Visualisasi

Hypnocreativepreneur



Gambar 6 Masukan dan keluaran Hypnocreativepreneur

O. Roadmap Tahun II



Gambar 7. Roadmap Model Pendidikan Wirausaha berbasis Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar

BAB. III

TUJUAN DAN MANFAAT

A. Tujuan

Secara umum penelitian ini bertujuan mewujudkan model pendidikan wirausaha berbasis otak kanan dan alam bawah sadar yang menghasilkan wirausaha kreatif dengan produk – produk kreatif kompetitif.

Sedangkan secara khusus penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk :

- 1.. Mengidentifikasi dan menanamkan keyakinan positif pada peserta pelatihan agar menjadi wirausaha kreatif dengan produk yang kompetitif.
- 2... Mengidentifikasi dan menanamkan pola pikir positif pada peserta pelatihan agar menjadi wirausaha kreatif dengan produk yang kompetitif.
3. Mengidentifikasi dan menanamkan spiritual bisnis positif pada peserta pelatihan agar menjadi wirausaha kreatif dengan produk yang kompetitif.
4. Membelajarkan peserta untuk mampu melakukan hypnoself dalam hypnocreativepreneur agar menjadi wirausaha kreatif dengan produk yang kompetitif .
5. Menguji efektivitas model dalam membentuk keyakinan, pola pikir, spiritual, kreatif kompetitif yang positif pada para wirausaha kreatif produktif.

B. Manfaat

. Bagi Depdiknas, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam melaksanakan kebijakan pendidikan, khususnya program kerjasama Pendidikan Tinggi dengan Disperindag dalam menghasilkan wirausaha kreatif dan produk kreatif kompetitif yang berbasis otak kanan alam bawah sadar.

Bagi Perguruan Tinggi, model baru hasil penelitian ini dapat dijadikan pijakan untuk menyempurnakan dan melengkapi model pembelajaran matakuliah kewirausahaan, serta sebagai pijakan kerjasama antara perguruan tinggi dengan pihak Industri kreatif

Bagi Disperindag , hasil penelitian ini dapat menjadi harapan dan jawaban nyata untuk pijakan dalam rangka pembinaan untuk menghasilkan wirausaha yang

kreatif , dan produk kreatif kompetitif baik bagi wirausaha pemula maupun wirausaha yang belum mapan.

Berpijak dari hasil penelitian ini juga Disperindag memiliki model baru dalam membina wirausaha melaksanakan kebijakan sesuai dengan visi , misi dan tujuannya..

Bagi Pelaku industri , yang mengikuti pelatihan dengan model pendidikan ini dapat mereformasi / mengubah keyakinan, pola pikir, dan spiritual bisnis , meningkatkan kualitas profil jiwa wirausahanya , dan menjadikan produk yang semakin kreatif dalam melahirkan produk yang kompetitif.

Bagi Pemerintah Daerah setempat, dengan diterapkannya model pendidikan wirausaha ini, produk – produk kreatif akan bermunculan, yang pada gilirannya akan menaikkan PDRB daerah setempat.

C. Urgensi (Keutamaan) Penelitian.

1. Peningkatan jumlah sumberdaya manusia kreatif yang berkualitas secara berkelanjutan dan tersebar merata di seluruh wilayah Indonesia.
2. Reformasi keyakinan dan spiritual bisnis yang positif dan kreatif bagi para insani wirausaha kreatif di semua jenis produk industri kreatif.
3. Meningkatkan hasil kualitas pembelajaran di lembaga pendidikan wirausaha baik di dunia pendidikan maupun pelatihan.
4. Peningkatan wirausaha kreatif yang memiliki keyakinan dan spiritual bisnis yang positif sebagai lokomotif industri di bidang ekonomi kreatif.
5. Menuju peningkatan PDRB melalui kontribusi Industri Kreatif.

D. Luaran pertahun

1. Luaran tahun I adalah :
 - a. Model pendidikan wirausaha berbasis otak kanan dan alam bawah sadar untuk menghasilkan wirausaha kreatif yang memiliki keyakinan dan spiritual bisnis yang positif yang menghasilkan produk – produk kompetitif., yang terdiri terwujud dalam 3 Modul .

- b. Hypnocreativepreneur sebagai model teknologi pendidikan kreativitas berbasis otak kanan dan alam bawah sadar yang mengoptimalkan sinergi potensi otak kiri, otak kanan, alam sadar dan alam bawah sadar. (Tersajikan dalam 1 modul teori dan 2 keping CD).
- c. Publikasi ilmiah. Tingkat Nasional.

2. Luaran tahun II

- a. Wirausaha kreatif yang memiliki keyakinan, pola pikir dan spiritual bisnis yang positif
- b. Produk – produk kreatif yang kompetitif
- c. Publikasi ilmiah.

E. Gambaran produk

Model pendidikan yang :

1. Mensinergikan potensi otak kiri, otak kanan, alam sadar dan alam bawah sadar pada gelombang otak yang tepat untuk merekonstruksi / membangun keyakinan pola pikir dan spiritual bisnis yang positif dengan menggunakan Hypnosis dan Neuro Language Programming (NLP) .dengan teknik – teknik afirmasi, visualisasi .
2. Mensinergikan potensi otak kiri, otak kanan, alam sadar dan alam bawah sadar pada gelombang otak yang tepat untuk menghasilkan wirausaha kreatif dengan menggunakan Hypnosis dan Neuro Language Programming (NLP) dengan teknik – teknik afirmasi visualisasi .
3. Mensinergikan potensi otak kiri, otak kanan, gelombang otak dan alam bawah sadar pada gelombang otak yang tepat untuk menghasilkan produk – produk kreatif yang kompetitif.dengan menggunakan Hypnosis dan Neuro Language Programming (NLP) dengan teknik – teknik afirmasi visualisasi.
4. Menghasilkan model *Hypnocreativepreneur*..

BAB. IV

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian.

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif eksploratif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan menggambarkan fenomena yang ada yang berlangsung saat ini atau saat lampau. (Nana Syaodih, 2006 : 55). Sedangkan penelitian eksploratif adalah penelitian yang berusaha menggali penegathuan baru untuk mengetahui suatu permasalahan (Suharsini Arikunto, 2006 : 7). Penelitian eksplorasi merupakan salah satu bentuk kegiatan utama dalam tahapan pembentukan model. Penelitian eksploratif ini ini dimaksudkan untuk memperoleh gambarab mengenai model pendidikan kewirausahaan yang efektif dan efisien untuk diimplementasikan di masyarakat luar sekolah.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Yogyakarta. Pelaksanaan penelitian ini diselenggarakan di Fakultas Ekonomi dan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Kampus Karangmalang Depok Sleman Yogyakarta. Waktu pelaksanaan penelitian adalah selama 8 bulan, mulai dari April sampai Nopember 2014.

C. Sasaran Penelitian

Sasaran penelitian ini adalah 53 orang wirausaha industri dari Daerah Istimewa Yogyakarta (Kabupaten Sleman, Kabupaten Bantul, Kabupaten Gunung Kidul, Kabupaten Kulonprogo, Kodya Yogyakarta) dan Jawa Tengah. Para wirausaha direkrut melalui jaringan komunitas Asosiasi Pengusaha Kerajinan Republik Indonesia (APIKRI) yang mengalami stagnasi bisnis akhir – akhir ini. Selain itu juga masyarakat umum di Yogyakarta dan wirausaha binaan LPPM UNY .

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan :adalah :

1. Angket untuk mendapatkan masukan tentang keyakinan, pola pikir, spiritual, kreativitas yang telah dilakukan, dan peningkatan produk yang laku. Angket

diberikan pada awal tahap I pelatihan sebelum pemberian materi , dan pada Awal Tahap II pelatihan sebelum pelaksanaan evaluasi.

2. Wawancara untuk memperoleh permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh semua peserta pelatiha.
3. Diskusi untuk mencari teknik yang tepat dalam mendapatkan solusi permasalahan.
4. Hypnotis diri dalam *hypnocreativepreneur* untuk memperoleh petunjuk – petunjuk kreativitas dari **Nya** yang wajib dilakukan agar industri yang dikelola lancar segala urusan, berkembang dan mendatangkan risky yang berlimpah.
5. Hypnotis masal untuk memperoleh petunjuk – petunjuk dari **Nya** dalam mencari solusi permasalahan dan tantangan . Dalam hypnotis masal semua peserta dikondisikan dalam keadaan Teta oleh pelatih , sedangkan pada hypnotis diri , peserta melakukan sendiri menuju ke kondisi Teta.

E. Metode analisis Data

Metode analisis yang digunakan adalah teknik deskriptif kuantitatif dengan pendekatan anlasis system.

F. Luaran.

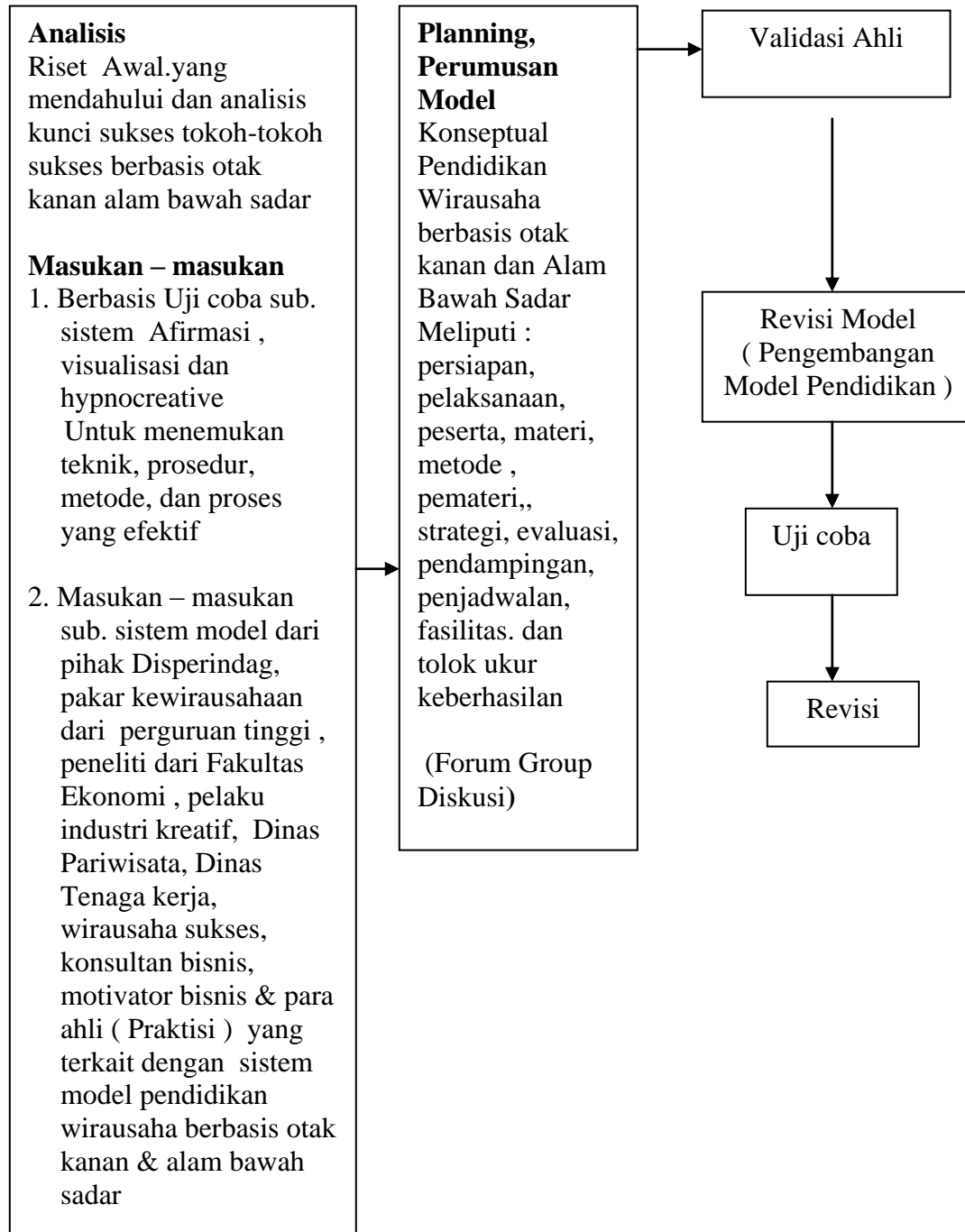
1. Model pendidikan kewirausahaan Hypnocreativepreneur yang berbasis otak kanan dan alam bawah sadar untuk menghasilkan wirausaha yang memiliki : keyakinan , pola pikir, spiritual bisnis yang positif dan yang menghasilkan produk – produk yang kompetitif .
2. Publikasi ilmiah tingkat Nasional / Internasional.

G. Indikator capaian

1. Peningkatan keyakinan positif.
2. Peningkatan pola pikir yang positif.
3. Peningkatan kegiatan spiritual positif.
4. Peningkatan lakunya produk.

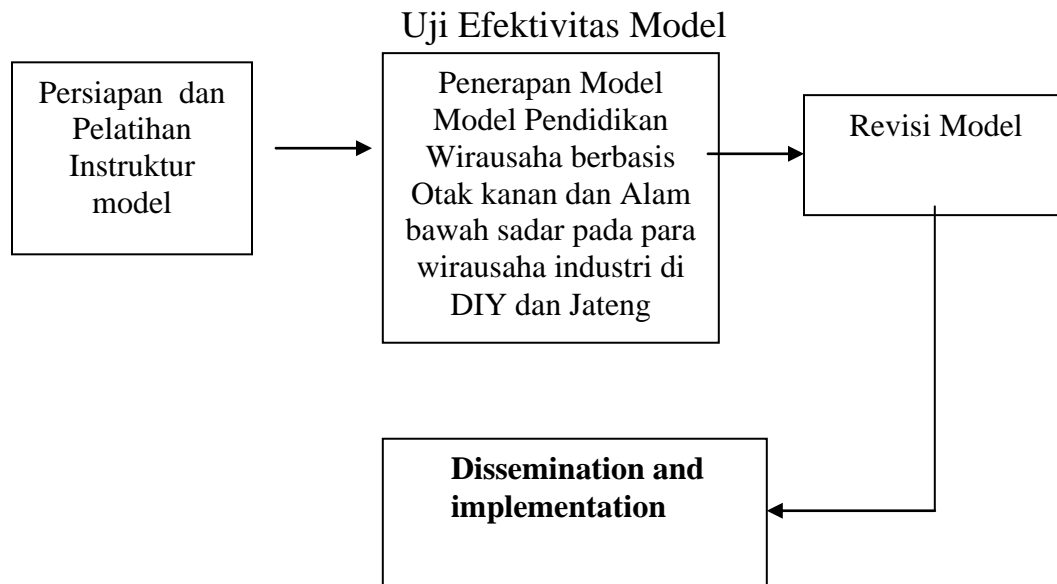
H. Langkah – langkah Pengembangan Model

TAHUN I



Gambar 8. Alur Proses Penelitian Tahun I

TAHUN II



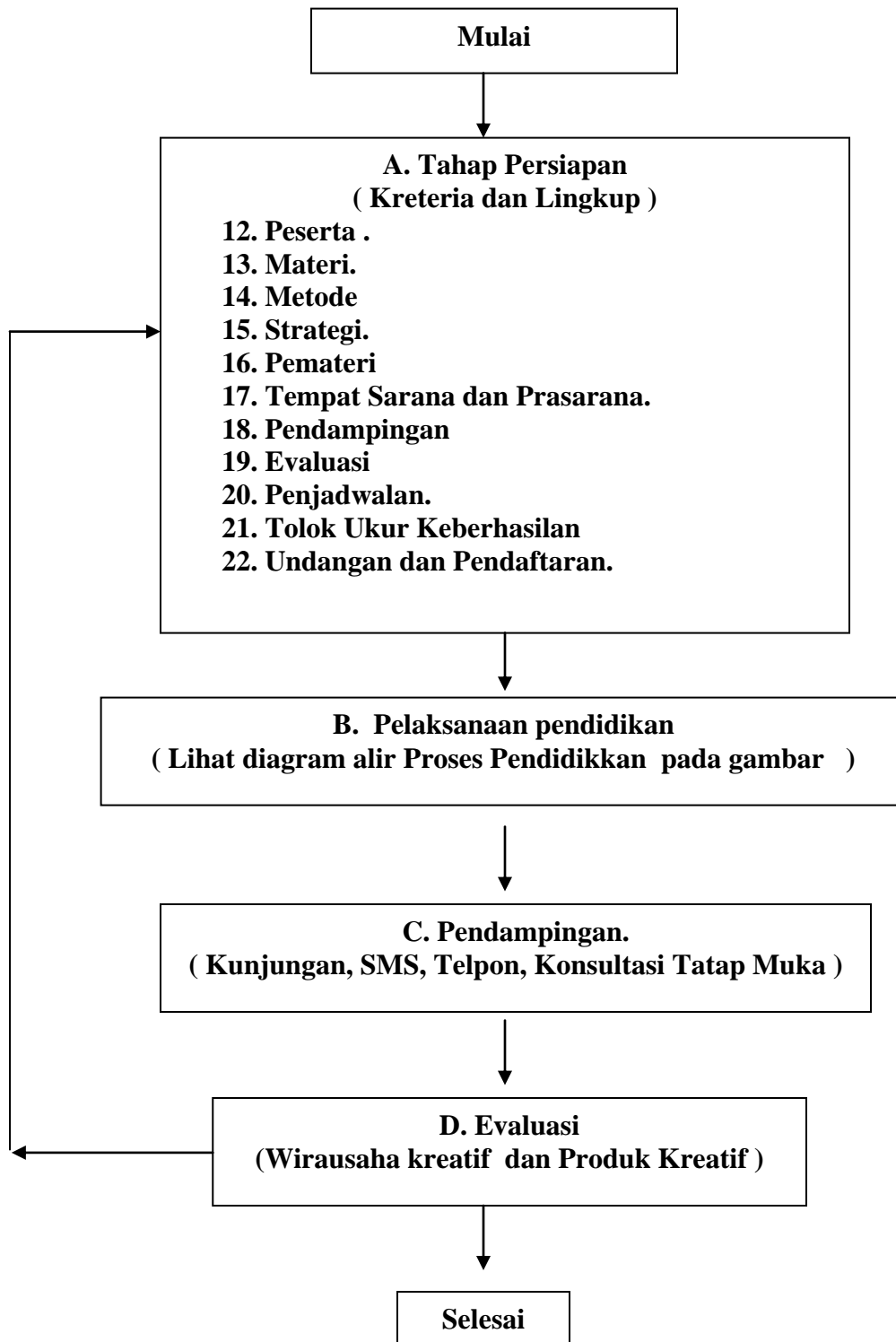
Gambar.9. Alur Proses Penelitian Tahun 2

I. Batasan Operasional

1. Pendidikan kewirausahaan *Hypnocreativepreneur* adalah pendidikan kewirausahaan masyarakat menekan pada pembentukan keyakinan, pola pikir, spiritual dan kreativitas.
2. Berbasis potensi otak kanan dan alam bawah sadar artinya bahwa 88 % kegiatan (metode, teknik, prosedur, dan proses) berbasis otak kanan dan alam bawah sadar pada gelombang Alpha dan Teta. Melalui hypnosis diri maupun hypnosys masalah.
3. Wirausaha kreatif adalah wirausaha yang mampu melakukan kreativitas dalam satu atau lebih, produk, promosi, strategi pemasaran, harga, tempat, pelayanan, teknologi, sumberdaya manusia, manajemen, keyakinan, pola pikir dna spiritual.
4. Produk kompetitif adalah produk hasil kreativitas yang laku, ..apapun kreativitas yang dilakukan.
5. Kreativitas berbasis otak kanan dan alam bawah sadar, artinya bahwa proses kreativitas yangt dilakukan dengan otak kiri sebagai pemrogram awal (tujuan, afirmasi dan imaginasi) dan selanjutnya otak kanan alam bawah sadar pada gelombang alpa teta sebagai pemroses.

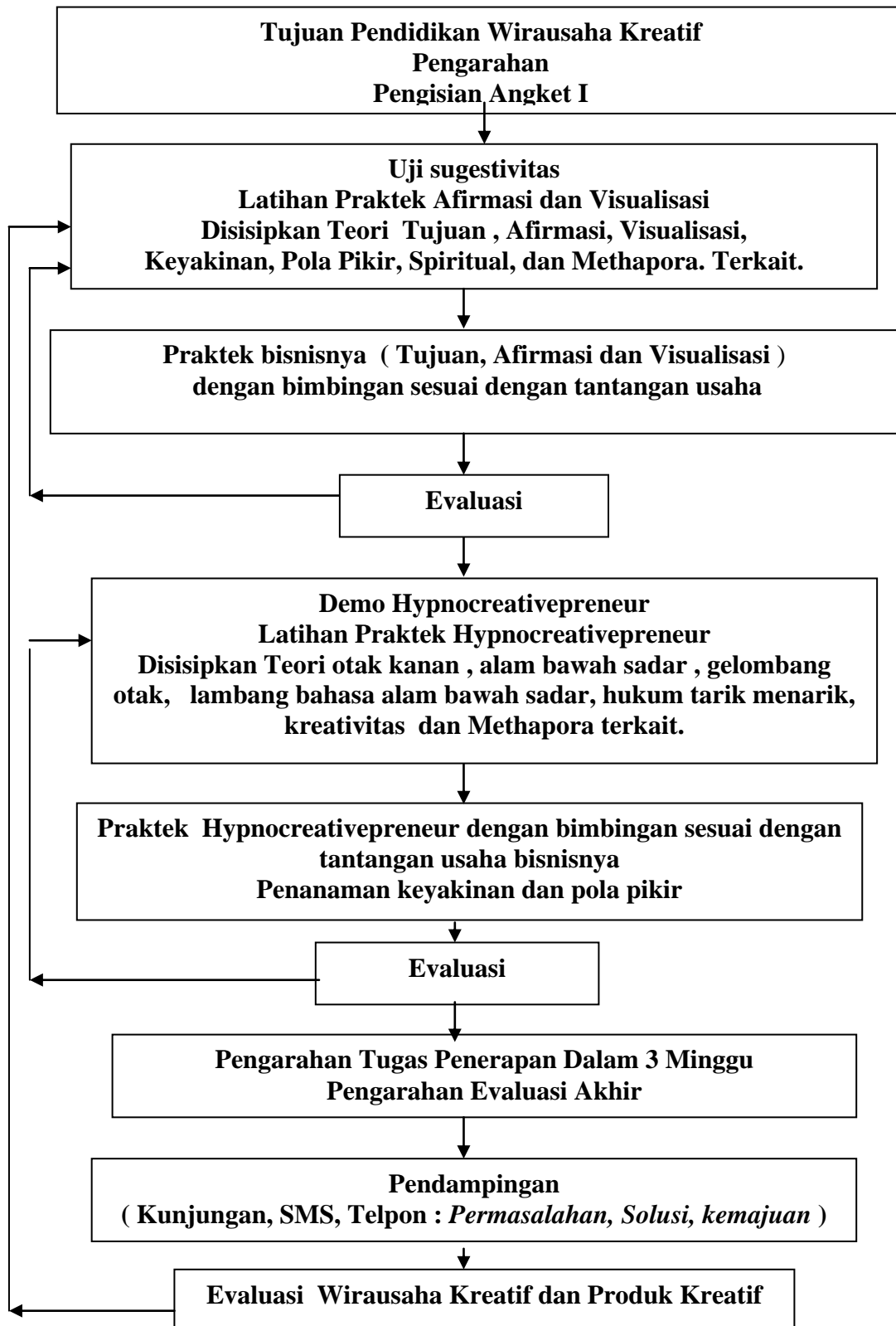
J. Langkah – langkah Pengambilan Data

1. Tahapan Pelaksanaan Model



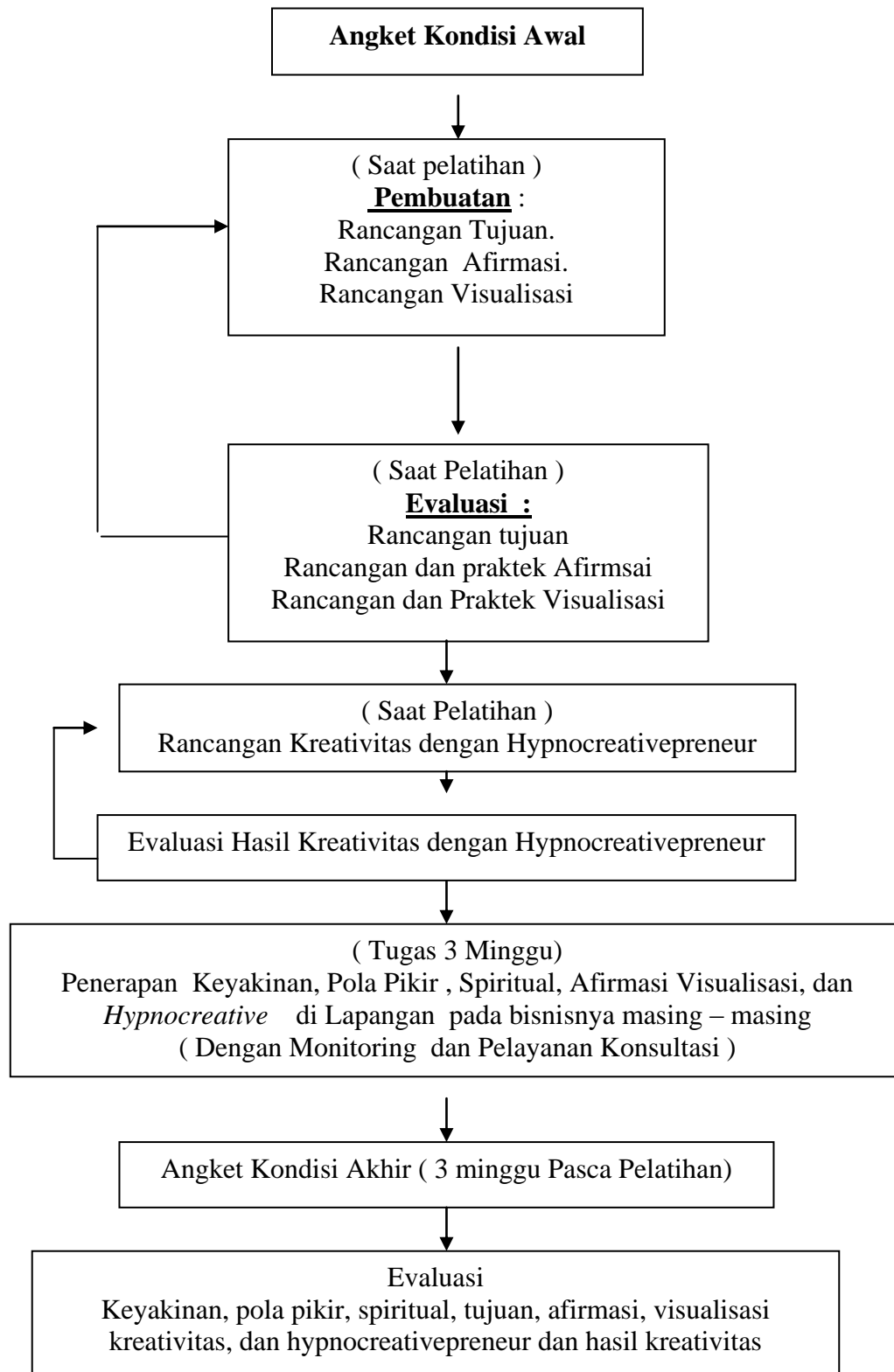
Gambar 10.. Tahapan Pelaksanaan

2. Proses Pendidikan



Gambar 11 . Proses Pendidikan Wirausaha Otak kanan dan Alam Bawah Sadar

3. Evaluasi



Gambar 12. . Tahapan Evaluasi

K. Intrumen**Tabel 2. Variabel dan Indikator**

No.	Variabel	Indikator
1	Keyakinan	Nasib
		Keajaiban (menunggu)
		Tujuan (ketercapaian)
2	Pola pikir	Konsep doa
		Persepsi tentang masalah
		Kekhawatiran unuk maju
3	Spiritual	Doa (SMARTFI)
		Sedekah
		Keluhan
		Syukur
4	Kreativitas	Keyakinan
		Pola pikir
		Spiritual
		Bauran pemasaran, Manajeman, Teknologi, dan Sumberdaya manusia
5	Kompetitif	Peningkatan lakunya produk

BAB. IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL

Penelitian dengan judul Model Pendidikan Wirausaha berbasis Potensi Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar untuk Menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Kompetitif diikuti oleh peserta dari 17 jenis industri dari DIY dan Jateng, seperti ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 3. Jenis dan Jumlah Industri

No.	Industri	Jumlah
1	Peternakan	2
2	Perikanan	2
3	Kerajinan	5
4	Mebel	3
5	Loundry	2
6	Jasa (copy, web, printing, desain)	4
7	Kuliner	7
8	Busana dan Accesory	7
9	Kerajinan Peci dan Tas	5
10	Air Mineral	3
11	Service Mobil , Sewa Mobil dan Bengkel Modifikasi Motor Balap	3
12	Alat – alat Laboratorium	1
13	Komunikasi	1
14	Agro	1
15	Batako	1
16	Rias, Sewa Pakaian dan Seni Pertunjukkan	2
17	Pemasaran Obat	1

Paparan Tabel 3 menunjukkan bahwa peserta dari industri kerajinan ada 10 orang, busana dan accessories 7 orang, kuliner 7 orang, Jasa yang terkait dengan Web, Printing, Desain dan Copy 4 orang, peserta yang terkait dengan bengkel, service dan modifikasi kendaraan ada 3 orang. sedangkan peserta dari seni pertunjukkan 2 orang. sehingga peserta yang berasal dari industri kreatif ada 33 orang dan jumlah peserta yang berasal dari industri umum ada 20 orang.

Hasil pendidikan wirausaha berbasis otak kanan dan alam bawah sadar, menghasilkan peningkatan aspek keyakinan, pola pikir, spiritual dan produk kompetitif seperti terlihat pada tabel 4.

Tabel 4. Peningkatan Aspek Keyakinan Pola Pikir Spiritual dan Kompetitif

No.	Indikator	Peningkatan (%)
1	Keyakinan	84.9
2	Pola Pikir	92.43
3	Spiritual	90
4	Kompetitif (Laku)	98.13

Dari tabel 4 diatas dapat dilihat bahwa 98.13 % peserta menikmati peningkatan lakunya produk. Selain lakunya produk, peserta juga memperoleh peninmgkatan pada aspek keyakinan, pola pikir dan kegiatan spiritualnya. Peningkatan keyakinan, pola pikir, dan kegiatan spiritual itulah yang memiliki andil dalam peningkatan lakunya produk. Adanya peningkatan keyakinan, pola pikir , spiritual dalam kreativitas dan pembenahan diri dapat dilihat pada tabel 8c

Tabel 5. Kelemahan Aspek Spiritual

No.	Indikator	Jumlah peserta sebelum Pendidikan (%)	Jumlah peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	Kurang / tidak Melakukan Doa	37.7	1.8	35.9	98.2
2	Kurang / tidak Melakukan Sedekah	60.3	22.6	37.7	77.4
3	Masih / selalu Mengeluh	86.99	56.60	30.39	43.4
4	Kurang atau tidak melakukan Syukur	26.4	7.5	18.9	92.5

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek spiritual positif.

Kelemahan aspek spiritual sebelum peserta mengikuti pelatihan / pendidikan adalah aspek doa, sedekah, keluhan, dan syukur. Kelemahan pada aspek sedekah dan keluhan sangat menyolok, yakni berada pada kisaran 60.3 % (sedekah) dan 86.99 % (keluhan). Namun setelah pelatihan / pendidikan , kedua aspek tersebut mengalami peningkatan positif dalam arti ada tambahan 35.9 % yang aktif berdoa, ada tambahan 37.7 % peserta rutin melakukan sedekah, penurunan 30.9 % peserta sudah tidak mengeluh, dan ada tambahan peserta yang aktif bersyukur 18.9 % . . Sehingga secara ringkas setelah pelatihan / pendidikan yang aktif melakukan doa 98.2 %, yang aktif bersedekah 77.4 %, yang tidak mengeluh 43.4 %, dan yang aktif bersyukur 92.5 %.

Tabel 6. Kelemahan Aspek Keyakinan

No.	Indikator	Jumlah Peserta Sebelum Pendidikan (%)	Jumlah Peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	(Nasib) Persepsi tentang Nasib telah ditentukan Tuhan	66.03	39.62	26.41	60.38
2	(Keajaiban) Menunggu Munculnya Keajaiban	37.7	18.86	18.84	81.14
3	(Tujuan) Kurang Yakin bahwa Tujuan tercapai	33.96	26.4	7.56	73.6

Data rinci Lihat tabel 4a.

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek keyakinan positif.

Dari tabel 6 dapat dilihat bahwa jumlah peserta yang memiliki persepsi keyakinan yang benar tentang nasib, munculnya keajaiban, keyakinan akan tercapainya tujuan setelah pelatihan / pendidikan , mengalami peningkatan berturut – turut : 26.41 %, 18.84 %, dan 7.56 %. Pada aspek keyakinan terhadap tercapainya tujuan peningkatannya masih relative sedikit., yakni hanya 7.56 %. Dengan demikian jumlah peserta yang

memiliki persepsi keyakinan yang benar tentang nasib, munculnya keajaiban, dan keyakinan tercapainya tujuan menjadi 60.38 %, 81.14 %, dan 73.6 %.

Tabel 7. Kelemahan Aspek Pola Pikir

No .	Indikator	Jumlah Peserta Sebelum Pendidikan (%)	Jumlah Peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	(Doa) Persepsi Doa tidak Harus Detail	30.16	1.8	28.36	98.2
2	(Masalah) Persepsi tentang masalah adalah batu sandungan	37.7	30.18	7.52	69.82
3	(khawatir /takut) Rasa Kekhawatir / Takut dalam melangkah	33.96	9.43	24.53	90.57

Data rinci Lihat tabel 5a. terlampir.

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek pola pikir positif.

Dari tabel 7 dapat dilihat bahwa jumlah peserta yang memiliki pola pikir yang sudah benar tentang doa, masalah dan khawatir, mengalami peningkatan berturut – turut sebesar 28.36 %, 7.52 %, dan 24.53 %. Untuk aspek persepsi terhadap masalah peningkatannya masih relative sedikit, yakni hanya 7.52 % Dengan demikian jumlah peserta yang memiliki pola pikir yang sudah benar tentang doa, masalah dan khawatir,, berturut – turut menjadi 98.2 %, 69.82 %, dan 90.57 %.

Tabel 8. Peserta Yang Mampu memahami / Melakukan

No.	Indikator	Jumlah Peserta yang Menguasai (%)
1	Keyakinan dan Pola Pikir	100
2	Afirmasi (sugesti) dan Visualisasi	100
3	Hypnoself dalam hypnocreativepreneur	67.9

Peserta yang menguasai materi teori dan praktek pada pendidikan wirausaha ini , untuk aspek keyakinan dan pola pikir 100%, kemampuan melakukan afirmasi (sugesti) dan imajinasi (visualisasi) 100 %, dan untuk kemampuan melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* baru sekitar 67.9 %.

Tabel 9. Peningkatan Produk Yang Laku

No.	Prosentase Produk Laku	Jumlah Wirausaha
1	1 - 25	7
2	26 - 50	7
3	51-75	7
4	76 - 100	4
5	100	1
6	Tak Menyebutkan Prosentase	23

Peningkatan produk yang laku bervariasi antara 1 s/d 200 %, mode kenaikan lakunya produk adalah antara 26 s/d 75 %. Sedangkan jumlah wirausaha yang tidak mencantumkan tingkat kenaikan lakunya produk ada 23 orang.

Tabel 10. Jenis Kreativitas dan Pembinaan Yang Dilakukan Atas Petunjuk Nya

No.	Jenis	Jumlah
1	Produk	29
2	Pelayanan	1
3	Harga	1
4	Tempat	2
5	Promosi	5
6	Relasi Publik	2
7	Manajemen	6
8	Teknologi	4
9	Sumber Daya Manusia	3
10	Pemasaran	5
11	Modal	5
12	Keyakinan	25
13	Pola Pikir	25

Jenis kreativitas dan pembinaan diri yang dilakukan sesuai petunjuk Nya dapat dilihat pada tabel 10. Tabel 10 menunjukkan bahwa yang menjadi mode kreativitas dari jenis kreativitas adalah aspek produk, yakni 29 buah. Temuan jenis kreativitas sesuai dengan petunjuk Nya adalah pembinaan keyakinan dan pola pikir, yang mana masing – masing menunjukkan 25 buah sesuai dengan permasalahan usaha bisnis masing – masing.

Tabel 11. Macam Petunjuk Yang didapat dari Nya

No.	Aspek	Jumlah
1	Keyakinan	2 macam
2	Pola Pikir	12 macam
3	Spiritual	13 macam
4	Bisnis	21 macam

Data lengkap dapat dilihat pada tabel 8b.

Tabel 9 menunjukkan bahwa dalam mencapai tujuan yang dicita – citakan dalam bisnis, ternyata hal yang harus dilakukan dalam rancangan, tindakan, pembenahan, pengembangan dan pembinaan , tidak hanya pada aspek bisnis tetapi juga pada aspek keyakinan, pola pikir, dan . spiritual.. Setiap macam aspek ada kemungkinan ditujukan kepada 1 orang atau lebih.

B. PEMBAHASAN

1. Peserta berjumlah 53 orang dengan perincian dari DIY 49 orang, dari Jateng 3 orang dan dari Kalimantan Selatan 1 orang. Peserta yang hadir dari terdiri dari 17 macam industri. Dipilih industri kecil karena para wirausaha industri kecil sangat mendambakan dan perlu pembinaan. Dengan demikian pimpinan / pemilik wirausaha industri kecil akan hadir sendiri tidak mewakilkan. Untuk wirausaha dari industri besar memang belum diprioritaskan untuk diundang karena pimpinan industri besar biasanya sibuk sehingga dalam pelatihan sering diwakilkan, sehingga hasilnya menjadi kurang efektif dan kurang efisien.. Namun bila para wirausaha industri besar telah mengetahui hasil kinerja model pendidikan / pelatihan ini, maka untuk periode pendidikan / pelatihan berikutnya akan tertarik mengikuti.
2. Model pendidikan wirausaha kreatif berbasis alam bawah sadar dan otak kanan menghasilkan peningkatan aspek keyakinan (84.9 %), aspek pola pikir (92.43 %), aspek spiritual (90 %) dan aspek lakunya produk (98.1 %). Dari hasil pendidikan dapat dilihat bahwa ternyata untuk mengantarkan wirausaha super sukses, perhatian pembinaan tidak hanya pada hal – hal yang terkait dengan bisnisnya, tetapi aspek keyakinan, pola pikir, spiritual perlu digarap dengan porsi dan perhatian yang setara.. Hal ini mengingat bahwa tabel 3, 4 dan 5. menunjukkan sebagian besar peserta masih belum benar ataupun belum tepat.. pada beberapa

- bagian dari : keyakinan, pola pikir, dan spiritual , terutama dalam doa, sedekah, keluhan, persepsi nasib, keyakinan akan tercapainya tujuan, dan kekhawatiran melangkah.
3. Spiritual mengalami kenaikan setelah pelatihan / pendidikan wirausaha, yakni kenaikan 35.9 % peserta yang melakukan doa, kenaikan 37.7 % melakukan sedekah, kenaikan 30.39 % sudah mampu menjalankan bisnis tanpa keluhan , dan kenaikan peserta yang melakukan syukur naik 18.9...% .Aspek yang masih lemah dalam spiritual, pertama adalah belum adanya kesadaran / kebiasaan melakukan sedekah dan kedua adalah kebiasaan mengeluh . Dalam teori alam bawah sadar , keluhan akan tertanam dan terprogram dalam alam bawah sadar sehingga situasi dan kondisi yang dikeluhkan itulah yang akan tercipta.. Hal ini sejalan dengan hukum tarik menarik yakni negative akan menarik yang negative, dan positif akan menghadirkan positif. Lebih dari itu keluhan dapat menghambat tercapainya tujuan atau pun menghapus hasil tujuan, karena keluhan itupun sebenarnya doa, . Dalam penelitian ini , dampak keluhan dibuktikan dengan uji sugestibilitas, sehingga peserta menjadi semakin yakin bahwa berpikir negative akan menarik dampak negative.. Dalam penelitian ini aspek spiritual yang diteliti hanya doa, sedekah, keluhan dan syukur yang diungkap dalam kondisi Alfa. dan Teta melalui uji sugestibilitas dan hypnosis masal maupun *hypnoself*..
 4. Keyakinan dan pola pikir adalah aspek yang juga memiliki peran dominant dalam pencapaian tujuan, Keyakinan adalah sesuatu yang diyakini benar atau penerimaan oleh pikiran bahwa sesuatu itu adalah baik / benar. Perubahan nasib menurut Wuryanano (2009:: 21).adalah dimulai dari keyakinan, pola pikir, sikap, tindakan, kebiasaan, karakter, yang kemudian menuju level nasib. Setelah itu nasib juga akan mempengaruhi pola pikir, begitu seterusnya. Berjalan mencapai tujuan tanpa keyakinan akan berdampak kurang / tidak membuahkan hasil, karena yang terbesit dalam pikirannya adalah kegagalan / keraguan / kurang percaya diri , dimana bayangan kegagalan/ keraguan / kurang percaya diri itu akan tertanam dan terprogram dalam alam bawah sadar. Hal ini sejalan dengan teori yang dipaparkan sebelumnya bahwa keyakinan adalah merupakan prinsip yang penting dalam hukum tarik menarik, sehingga yang terjadi bayangan kegagalan / keraguan akan

menarik kegagalan / keraguan, yang selanjutnya kekhawatiran menarik juga kekhawatiran dan seterusnya. Sebelum pelatihan / pendidikan, peserta yang setuju bahwa nasib telah ditentukan Tuhan, yang mana ini merupakan keyakinan yang salah., berjumlah 66.03 % dan setelah pendidikan, peserta yang memiliki keyakinan yang salah itu tinggal dimiliki oleh 39.62 % peserta. Berikutnya, keyakinan yang salah bahwa keajaiban harus ditunggu dimiliki oleh 37.7 % peserta sebelum pendidikan, namun setelah pendidikan, perubahan baru mampu menurunkan jumlah peserta yang memiliki persepsi salah menjadi 18.86 %, Keyakinan yang benar adalah keajaiban harus diciptakan bukan ditunggu., Pernyataan ini dalam pelatihan / pendidikan juga dibuktikan dengan uji sugestibilitas. Selanjutnya sebelum pelatihan / pendidikan peserta yang kurang yakin akan tercapainya tujuan ada 33.96 %, namun setelah pendidikan , jumlah peserta yang kurang yakin akan tercapainya tujuan tinggal 26.4 % , Oleh karena itu aspek keyakinan tentang keyakinan tercapainya tujuan masih perlu ditekankan dalam pendidikan.. Selanjutnya dari tabel 4 dan 5 dapat dilihat bahwa setelah pendidikan / pelatihan, prosentase peserta yang memiliki keyakinan positif tentang nasib 60.38 %, tentang keajaiban 91.14 %, dan tentang keyakinan tercapainya tujuan sebesar 73.5 %.

5. Pola pikir adalah kepercayaan atau sekumpulan kepercayaan atau cara berpikir yang memengaruhi perilaku pandangan dan sikap mental seseorang dalam menentukan level keberhasilannya. Pola pikir yang menjadi materi pendidikan/ pelatihan dalam hal ini adalah doa harus SMARTFI, masalah adalah bukan batu sandungan, dan keberanian untuk maju tanpa rasa takut. Hasil menunjukkan bahwa sebelum pendidikan , peserta yang kurang .setuju bahwa doa harus SMARTFI sekitar 30.16 %, namun setelah peserta melihat pembuktian melalui uji sugestibilitas dalam hipnotis bahwa doa yang SMARTFI terbukti manjur maka peserta yang kurang setuju bahwa doa harus SMARTFI hanya tinggal 1.8 %...Berikutnya .pola pikir yang kedua peserta yang berpendapat bahwa masalah merupakan batu sandungan. adalah 37.7 %, setelah melalui pelatihan jumlah peserta yang mengatakan bahwa masalah adalah merupakan batu sandungan masih 30.18 %, jadi masih perlu perhatian dalam pembinaan. Peserta yang berpikir

masalah merupakan batu sandungan adalah peserta yang belum memandang nilai positif / berpikir positif secara utuh., belum memandang bahwa posisi masalah ada kemungkinan berstatus sebagai ujian, peringatan, pembelokan arah, jalan menuju, pendewasaan atau bahkan guru. Selanjutnya pada aspek kekhawatiran atau takut maju dalam bisnisnya juga dipengaruhi oleh tingkat keyakinannya dalam pencapaian tujuan, yang dalam hal ini jumlah peserta yang masih merasa khawatir untuk maju sebelum pendidikan sekitar 33.96 % namun setelah ditunjukkan bukti melalui uji sugestibilitas hipnotis bahwa sikap itu merugikan, jumlah peserta yang memiliki rasa khawatir untuk maju hanya tinggal sekitar 9.43 %.. Dengan demikian setelah pendidikan / pelatihan jumlah peserta yang memiliki pola pikir positif dalam hal persepsi konsep doa harus detail 98.2 %, persepsi masalah bukan merupakan batu sandungan 69.82 %, dan peserta yang tidak khawatir / tidak takut untuk maju 90.57 %.

6. Peserta yang mampu memahami / melakukan aspek keyakinan, pola pikir, afirmasi (sugesti) imajinasi dan spiritual mencapai 100 % dalam arti semua bisa walau kualitasnya pemahamannya / yang dilakukan belum semua sempurna 100 % (lihat tabel 3,4, dan 5). , Semua peserta telah menguasai karena dalam pelatihan / pendidikan, peserta dibimbing dengan uji sugestibilitas, hipnosis secara masal. dan didukung metaphora yang terkait (kisah – kisah nyata dan contoh – contoh yang dilakukan oleh orang sukses.). . Sedangkan dalam aspek hypnocreative preneur peserta yang mampu baru 67.9 %, hal ini karena untuk melakukan ini perlu persyaratan khusus : pertama ; mampu mengkondisikan diri dalam kondisi Alpha Tetha), kedua ; menonaktifkan pikiran sadar untuk sementara waktu yakni tidak menganalisis apa yang muncul dalam arti menerima apa adanya, tidak menolak dan yakin. .. Teori hipnosis mengatakan bahwa jumlah orang yang mudah dihipnosis / *hypnoself* 5 %, moderat 85 % , sedangkan yang sulit hanya 10 %. (Ari W Gunawan, 2007 : 13). Dengan demikian bila jumlah prosentase peserta yang mampu *hypnoself* harus 90 %, maka keberhasilannya baru $67.9 / 90 \times 100 \% = 75.4 \%$. Hal ini merupakan tantangan program pendidikan / pelatihan program berikutnya.

7. Produk kompetitif adalah produk yang laku, yang mana jumlah yang laku meningkat dibanding sebelumnya. Hampir semua peserta mengalami kenaikan jumlah produk yang laku, namun prosentase kenaikannya berlainan. Hal ini disebabkan beberapa kemungkinan : pertama, :afirmasi (sugesti) yang delum SMARTFI, kemampuan berimaginasi, kemampuan dan kecerdasan dalam minta petunjuk Nya dalam kondisi AlphaTetha,. Selain itu juga ditentukan oleh keyakinan pola pikir dan spiritual yang dilakukan seperti doa, sedekah, dan hidup tanpa mengeluh.
8. Produk kreativitas seperti yang ditunjukkan pada tabel 8, menunjukkan bahwa kreativitas yang dilakukan sesuai petunjuk Nya pada produk 54.7 %, promosi 9.4 %, pemasaran 9.4 %, modal 9.4 %, manajemen 11.3 %, teknologi 7.5 %, sumberdaya manusia 5.6 %, pelayanan dan harga 1.8 %, sedangkan yang diluar dugaan adalah kreativitas yang dilakukan peserta yang bukan terkait dengan pengetahuan dan ketrampilan bisnis , yakni kreativitas dalam keyakinan dan pola pikir sebesar 49 %. Selanjutnya, sesuai dengan petunjukNya saat peserta melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* tentang kreativitas bisnis ada 21 macam , keyakinan ada 2 macam, pola pikir ada 12 macam dan spiritual ada 13 macam , yang mana artinya bahwa ada kemungkinan bahwa 1 macam petunjuk Nya ditujukan lebih dari 1 orang. Kreativitas adalah peran dominant otak kanan. Program tujuan yang akan dicapai dikonsep / deprogram dengan kecerdasan otak kiri. Yang selanjutnya diproses oleh otak kanan. Bila proses kreativitas dilakukan di alam bawah sadar pada gelombang Teta , jawaban kreativitas yang dicari akan banyak/ cepat / mudah diketemukan. Dengan demikian kreativitas bisa jadi bukan hanya pada produk akan tetapi bisa juga pada semua lini bisnis, yakni pada bauran pemasaran, manajemen, teknologi, dan sumberdaya manusia.. Namun perlu disadari bahwa dalam bisnis, ketercapaian tujuan tidak hanya ditentukan ketrampilan dan pengetahuan bisnis, tetapi juga oleh keyakinan, pola pikir, dan spiritualnya..seperti yang dijelaskan di atas. Dalam pendidikan / pelatihan bagi wirausaha yang mendapat petunjuk tentang kreativitas bisnis, juga telah melakukan kreativitasnya dan menghasilkan. Dan bagi wirausaha yang belum mampu melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* dapat melakukan

afirmasi dan imajinasi yang dilandasi dengan keyakinan dan pola pikir yang didukung dengan spiritual yang semakin berkualitas. Dalam pelatihan ini bagi peserta yang belum mampu melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* dibantu oleh kawannya dalam memperoleh petunjuk. Pada tabel 8a, terlihat masih ada beberapa peserta yang belum melakukan kreativitasnya dalam bauran pemasaran,, namun mereka melakukan kegiatan keyakinan, pola pikir, spiritual dan atau afirmasi imajinasi. Atas petunjukNya, Kreativitas atas petunjuk Nya dibangun dengan kecerdasan otak kiri dan kecerdasan otak kanan dalam alam bawah sadar, yang jawabannya adalah atas kehendak dan kuawasannya, sehingga jawabannya kadang bukan merupakan daerah logika, sehingga hal ini merupakan temuan, yang semula kreativitas yang muncul diprediksi kreativitas dalam produk, pelayanan, tempat, harga, relasi publick, promosi, pemasaran, teknologi, sumberdaya manusia, dan manajemen , namun ternyata kreativitas juga meliputi keyakinan, pola pikir, dan spiritual.

BAB. V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan .

1. Hasil kinerja model menunjukkan bahwa peningkatan yang dimiliki peserta pada aspek keyakinan 84.9 %, aspek pola pikir 92.43 %, aspek spiritual 90 %, dan peningkatan lakunya produk (kompetitif) sebesar 98.13%.
2. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek keyakinan sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek persepsi nasib sebesar 66.03 %, pada aspek menunggu keajaiban sebesar 37.7 %. Sedangkan pada aspek keyakinan terhadap tercapainya tujuan 33.96 %. Dan setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek persepsi nasib, keajaiban, dan keyakinan akan tercapainya tujuan, berturut – turut 26.41 %, 18.86 .%, dan 7.56 %,sehingga jumlah wirausaha yang memiliki keyakinan positif pasca pelatihan / pendidikan, pada persepsi yang benar tentang nasib 60.38 %, 81.14 %, dan keyakinan akan tercapainya tujuan 73.6 %.
3. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek pola pikir sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek persepsi doa sebesar 30.16 %, pada aspek masalah sebesar 37.7 %. Sedangkan pada aspek khawatir / takut maju 33.96 %. Dan setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek persepsi doa, masalah dan kekhawatiran berturut – turut 28.36%, 7.52 .%, dan 24.53 %,sehingga jumlah wirausaha yang memiliki pola pikir positif pasca pelatihan / pendidikan, pada persepsi yang benar tentang doa, masalah, dan kekhawatiran 98.2 %, 69.82 %, dan keyakinan akan tercapainya tujuan 90.57 %
4. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek spiritual sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek sedekah sebesar 60.3 % dan pada aspek keluhan sebesar 86.99 %. Sedangkan pada aspek doa dan syukur hanya 37.7 % dan 26.4 %. Dan setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek doa, sedekah, keluhan dan syukur, berturut – turut 35.9%,37.7%,30.349%, dan 18.9 % sehingga jumlah wirausaha yang melakukan spiritual pasca pelatihan / pendidikan rutin melakukan doa 98.2 %, aktif bersedekah 77.4 %, tidak mengeluh 43.4 %, dan melakukan kegiatan syukur 92.5 %. Dengan demikian aspek yang paling lemah masih pada keluhan.

5. Peningkatan lakunya produk berkisar antara 1 sampai dengan 200 %, dimana yang menjadi mode peningkatan adalah peningkatan pada kisaran 1 sampai dengan 25 % , kisaran 26 % sampai dengan 50 % , dan kisaran antara 51 sampai dengan 75 % , yakni masing – masing 7 wirausaha. Sedangkan yang 23 wirausaha tidak menyebutkan tingkat kelipatan lakunya produk. Namun dari data menunjukkan semua menikmati peningkatan lakunya produk.
6. Temuan tentang kreativitas, ternyata atas petunjuknya kreativitas tidak hanya pada produk, harga, tempat, pelayanan, promosi, pemasaran, relasi public, teknologi, dan manajemen, namun sebagian besar ditunjukkan untuk membenahi keyakinan dan pola pikir. Yang menjadi mode dari kreativitas adalah pada produk yakni 26 kreativitas produk, sedangkan yang petlu juga membenahi keyakinan dan pola pikir masing – masing ada 25 wirausaha.
7. Hasil *hypnoself* dalam *Hypnocreativepreneur* menunjukkan bahwa petunjuk yang didapat 2 macam , tentang peningkatan keyakinan, 12 macam tentang pola pikir, 13 tentang spiritual, sedangkan tentang bisnis 21 macam.
8. Semua peserta menyadari tentang pentingnya peningkatan kualitas keyakinan, pola pikir dan spiritual disamping pengetahuan bisnis , ketrampilan bisnis dan *action* bisnis.
9. Jumlah peserta yang mampu memahami dan melakukan aspek keyakinan positif 100 % aspek pola pikir positif 100 % , aspek spiritual positif 100 % , dan baru 67.9 % mampu memahami dan melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* untuk minta petunjuk dari Nya. .
10. Uji sugestibilitas yang menunjukkan bahwa bahwa pikiran, ucapan, perasaan, sikap , dan tindakan adalah doa, Dan uji sugestibilitas merupakan teknik yang memberikan bukti – bukti untuk memotivasi dan menanamkan keyakinan, pola pikir, spiritual, kreatif kompetitif pikiran, ucapan, perasaan, sikap , dan tindakan positif.
11. Methapora yang berisi kisah nyata yang disajikan dengan dukungan pola bahasa yang positif dengan pola suara yang memenuhi syarat merupakan modal pokok materi. Data ini diperoleh dari analisis kesan, saran – saran dan kritik para peserta.

B. Saran

1. Prosentase waktu, materi, penanaman dan motivasi mengatasi keluhan dan kesadaran bersedekah perlu diperbesar.
2. Pelatihan / pendidikan akan lebih efektif dan efisien bila peserta nya maksimal 30 orang dengan dibantu tutor minimal 2 orang, sehingga hasil kinerja model lebih optimal.
3. Tempat duduk untuk pelatihan / pendidikan akan lebih baik bila ada tempat sandaran tangan disamping, sehingga kerileksan, ketenangan dan kenyamanan peserta pada proses hipnosisi masal maupun hipnoself lebih meningkatkan hasil kinerja.
4. Suasana dan kondisi critical factor terbuka untuk para peserta perlu diciptakan, pertahankan dan dioptimalkan selama pelatihan / pendidikan.
5. Pengisian angket akhir perlu dalam suasana critical factor peserta terbuka, sehingga data yang diisikan lebih detail dan peserta jujur dalam mengisi data.
6. Dalam pembinaan dan pengembangan wirausaha, yang perlu dievaluasi lebih dulu adalah kualitas keyakinan, pola pikir dan spiritualnya .

DAFTAR PUSTAKA

- Adi .W.Gunawan, 2010, *The Secret of Mindset*, Jakarta : PT. Gramedia
- , 2005, *Hipnosis*, Jakarta : PT. Gramedia
- , 2007, *Hypnotherapi* , Jakarta, PT. Gramedia.
- Andrie Hakim, 2010, *Hypnosis ini Teaching*, Jakarta : Visi Media.
- . Anna Wise, 2011, *Kekuatan Gelombang Otak*, Jakarta : Gramedia
- Ghannoe, 2010, *Buku Pintar NLP*, Jakarta : Flash Bokks.
- Gustafson and Branch,1977, Survey of Instruktional Development Models,
<http://www.eric.com>
- Hisyam A.F., 2009, *The Real Art of Hypnosis*, Jakarta : Gagap Media
- Hurst.K., 2006, *Prinsip – Prinsip Perancangan Teknik*, Jakarta : Penerbit Erlangga
- Ismu Almatin, 2010, *Hypnosis learning*, Yogyakarta : Pustaka Widyatama.
- Ippo.S, 2010, *Marketing is Bulshit*, Jakarta : PT.Elex Media Komputindo, p2.
- Ilhamnudin Nukman, 2009, *Mind Revolution*, Yogyakarta Diva Pres
- . John Kehoe, 2012, *Mind Power*, Jakarta : Serambi Ilmu Semesta
- Moerdiyanto, dkk, 2008, *Model Project Based Learning pada Pembelajaran Kewirausahaan masyarakat pada Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Moerdiyanto, dkk., 2009, *Model Kewirausahaan untuk Anak Putus Sekolah Korban Gempa di Bantul*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Moerdiyabto, dkk., 2010, *Pengembangan desain dan manajemen Usaha Kerajinan Gerabah di Pandanaran Bayat Klaten*, Yogyakarta L UNY pres.
- Moerdiyanto, dkk, 2010, *Penilaian Kinerja Usaha Guru Kewirausahaan SMA dan SMK yang Telah Lulus Sertifikasi di Seluruh Indonesia.*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Moerdiyanto, dkk, 2011, *Pengembangan Sistem Penilaian hasil Belajar di Bidang Bisnis dan Kewirausahaan di SMK dan Perguruan Tinggi*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Mas’ud.M. dan Mahmud. M, 2004, *Kewirausahaan*, Yogyakarta : AMP YKPN Pres.

- Muchlas Suseno, 2012, *Power of Word*, Depok : Komodo Books.
- M.Huda, 2013, *Model – model Pengajaran Pembelajaran*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Napoleon Hill, 2007, *Membangun Otak Sukses*, Yogyakarta : Baca!
- Norman, V.P, 2010, *Berpikir Positif*, Tangerang : Binarupa Aksara, P.107.
- Nukman.I., 2009, *Mind Revolution*, Yogyakarta : Diva Pres.
- Priatno.H.M, 2010, *Spiritual Thingking*, Bandung : Mizania Pustaka, P.23
- Reigeluth, C.M., (ed) , (1999) *Intructional Design Theories and Models : a New paradigm of Intructional Theory*, Lawrence Erlbauw Associates, Publisher, New Jersey
- Rudy.S.L, 2011, *NLP*, Semarang : CM3 Pres.
- Syafi'ie.M, 2010, *Kekuatan Berpikir Positif*, Jakarta : PT. Wahyu Mediav
- Subiyono dan Nahiyah , 2006, *Profil Wirausaha Industri Kecil di Bantul*, Yogyakarta : U NY Pres.
- Subiyono, 2007, *Pengembangan Model Pembelajaran Perancangan Alat Mesin Dengan Pendekatan Kolaboratif Untuk Meningkatkan Kompetensi mahasiswa di Perguruan Tinggi*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Subiyono, 2009, *Model Pendidikan Desain Produk dalam Rangka Menghasilkan Produk Kreatif dan Produk Paten yang Bercirikan Kearifan dan Keunikan Lokal* , Yogyakarta : UNY Pres.
- Subiyono, 2010, *Model Pendidikan Desain Produk dalam Rangka Menghasilkan Produk Kreatif dan Produk Paten Yang Bercirikan Kearifan dan Keunikan Lokal*, Yogyakarta : UNY Pres.
- Subiyono, 2012, *Model Pendidikan Kreativitas untuk Mahasiswa Teknik Mesin*, Yogyakarta : FT UNY Pres.
- Subiyono dan Awan.H., 2013, *Pendidikan dan Pengembangan PTEKSKOREN*. Yogyakarta : The Publish.
- Saiful Aman, 2010, *Empat Jam Pinter Hipnosis*, Jakarta : Visi Media.
- Syaiful.M.Maghsri, 2008, *Eksplorasi Kekayaan Bioenergi*, Yogyakarta Bioenergi.Publisher

Trisno Pambudi Agianto, 2012, *Membangun Surga Dalam Diri*, Jakarta : Halaman Moeka Publishing

Wiko.S, 2010, *Industri Kreatif*, Jakarta : Boduose Media

Wuryanano, 2009, *Menagapa Doa Saya Selalu Dikabulkan* , Jakarta : Gramedia.

Yuwono, 2010, *SQ Reformation* , Jakarta : Gramedia

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota Peneliti

BIODATA (CURRICULUM VITAE)

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap (dengan gelar)	Prof. Dr. Moerdiyanto, M.Pd
2. Jabatan Fungsional/Golongan	Profesor/Guru Besar/Gol. IV/D
3. Jabatan Struktural	Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi UNY
4. NIP	195805071983031001
5. NIDN	0007055810
4. Tempat dan tanggal lahir	Kulon Progo Yogyakarta, 7 Mei 1958
5. Alamat Rumah	Jalan Dongkelan No.351/C Yogyakarta
6. Nomor Telepon/Fax dan HP	(0274) 378472/HP. 08164895080
7. Alamat Kantor	Fakultas Ekonomi UNY, Kampus Karangmalang, Yogyakarta
8. Nomor Telepon/Fax	Telp. (0274) 554902; Fax. (0274)554902
9. Alamat e-mail	moerdiyanto_351@yahoo.com atau moerdiyanto@uny.ac.id
10. Lulusan yang telah dihasilkan	S1 = 128 orang S2 = 12 orang S3 = 3 orang
11 Mata kuliah yang diampu	1. Manajemen Keuangan 2. Kewirausahaan 2. Studi Kelayakan Bisnis 3. Manajemen Risiko

B. Riwayat Pendidikan

1. Program	Jenjang S1	Jenjang S2	Jenjang S3
2. Nama PT	IKIP Yogyakarta	IKIP Jakarta	Universitas Islam Indonesia
3. Bidang Ilmu	Ekonomi Manajemen	Penelitian & Evaluasi Pendidikan Manajemen	Ekonomi Manajemen
4. Tahun masuk	1977	1991	2001
5. Tahun Lulus	1982	1993	2008
6. Judul Skripsi/thesis/ Disertasi	Penilaian Kinerja Perusahaan dengan Model Economic Value Added.	Pengembangan Model Multi skill dalam Evaluasi Hasil Belajar Ekonomi siswa SMK.	Penilaian Kinerja Pasar Perusahaan manufaktur yang Listing di Bursa Efek Indonesia.
7 Nama pembimbing/ promotor	Drs. Ismani, M.Pd,MM.	Prof. FX.Soedarsono,MA, Ph.D dan Zuchdi, MEd, Ph.D	Prof. Masoed Machfoedz, M.BA, Ph.D dan Prof.Hadri Kusuma, MBA, Ph.D,

C. Pengalaman Penelitian 5 tahun Terakhir)

No	Tahun	Judul Penelitian	Sumber
1	2007	Pengembangan Model Pendidikan Kultur Sekolah di SMA	DitPSMA Depdiknas
2	2008	Model Project Based Learning dalam Pembelajaran Kewirausahaan Masyarakat pada LKP (Lembaga Kursus dan Pelatihan)	Direktorat Binsuslat PNFI Kerjasama Ditbinsuslat dengan ILO)
3	2008	Pengembangan Model Evaluasi Program SMK Standar Internasional	DitPSMK Depdiknas (Kerjasama Indonesia dan GTZ Jerman)
4	2009	Model Evaluasi Diri Sekolah pada Sekolah Menengah Kejuruan.	DitPSMK Depdiknas (Kerjasama Indonesia dan AIBEB Australia)
5	2009	Uji Empirik Model IPS Terpadu di SMP (Studi komparasi Indonesia-Jepang)	Direktorat PSMP (Kerjasama luar negeri)
6	2009-2011	Pengembangan Model Kewirausahaan untuk Anak Remaja Putus Sekolah Korban Gempa di Kabupaten Bantul (Multi Tahun)	DPPM Kemdiknas Jkt.(Hibah Bersaing)
7	2010	Pengembangan Desain dan Manajemen Usaha Kerajinan Gerabah di Pandanaran Ceramics Klaten, Jawa Tengah	Dana Litbang BLPT KMNRT
8	2010	Penilaian Kinerja Usaha Guru Kewirausahaan SMA dan SMK yang Telah Lulus Setifikasi di Seluruh Indonesia	Dana Litbang Ditjen PMPTK Kemendiknas
9	2011	Pengembangan Sistem Penilaian Hasil Belajar di Bidang Bisnis dan Kewirausahaan	Dana DIPA UNY
10	2012	Asesmen Kompetensi Kewirausahaan Mahasiswa Peserta Program Project Learning FE UNY	Dana Kompetitif (Kerjasama UNY dan Ciputra Institut)
11	2013	Mewujudkan Mutu Kinerja Layanan Akademik untuk Optimalisasi Kepuasan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta	Dana Kompetitif DIPA FE UNY
12	2013	Model Pendidikan Wirausaha Berbasis Potensi Otak Kanan dan Alam bawah Sadar untuk Menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Kompetitif.	Dana DPPM Ditjen Dikti Kemendikbud RI.

D. Pengalaman Pengabdian Pada Masyarakat 5 tahun terakhir

No	Tahun	Judul Kegiatan	Sumber Dana
01	2007	Training and Consultant Analisis Laporan Keuangan Perusahaan	PT.Pertamina Balikpapan (untuk 25 Manajer)
02	2008	Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Bagi Pengusaha Mebeler di DIY.	LPSDM HIPMI DIY
03	2008	Pemberdayaan ekonomi masyarakat korban Gempa Bantul	Lembaga Perekonomian PWNU
04	2009	Manajemen Industri Kecil Binaan Bank Mandiri Yogyakarta	Program CSR Bank Mandiri
05	2009	Pengelolaan Ekonomi Keuangan dalam	Yayasan Al-Aziziah

		Keluarga	Yogyakarta
06	2010	UMKM sebagai Antisipasi Krisis moneter.	PT. PRATAMAKARYA JAYA JAKARTA
07	2011	Pelatihan Bisnis bagi karyawan Purna Tugas PT PUSRI Palembang	Departemen PSDM PT Pusri Palembang
08	2011	Muatan materi Kewirausahaan Dalam Pembelajaran IPS bagi guru IPS di DIY	Dinas Pendidikan Provinsi .DIY
09	2012	Pelatihan Manajemen Pemasaran Bagi Manajer Daerah Pemasaran Jawa Bali	PT.Badak Bontang Kalimantan Timur (untuk 35 manajer di Hotel Mutiara Yk).
10	2010-2012	Ipteks Bagi Kewirausahaan Universitas Negeri Yogyakarta	DPPM Kemendikbud (Hibah Kompetisi PT selama 3 tahun)
11	2013	Pelatihan Kewirausahaan Produksi Batako bagi Warga korban Erupsi Merapi di Kecamatan Kemalang Klaten	DIPA FE UNY

E. Pengalaman Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal 5 tahun terakhir

No	Tahun	Judul Kegiatan	Volume/No/Tahun	Nama Jurnal
01	2007	Potret Kultur Kewirausahaan di Sekolah Menengah Atas, Tantangan dan Peluang.	Volume VII/No.12/2007	Cakrawala Pendidikan (Terakreditasi Nasional)
02	2008	Model Micro Teaching Kewirausahaan yang Efektif di LPTK	Vol. II/No. 6/2008	Jurnal Socia
03	2008	Kewirausahaan dan Purnakarya BUMN untuk memasuki Masa Pensiun	Vol XII/No.2/2008	Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)
04	2009	Spirit Kewirausahaan dan Pembinaan Motivasi Kerja Karyawan	Vol VIII/No.10/2009	Jurnal Informasi
05	2009	Pembangunan Kepemimpinan Pemuda Berwawasan Kewirausahaan	Vol IV/No.2/2009	Jurnal Ekonesia
06	2010	Dampak Variabel Pemoderasi Set Kesempatan Investasi Terhadap Pengaruh Pendidikan Manajer, Laba dan Arus Kas pada Kinerja Perusahaan yang Listing di BEI	Vol. II/No 6/2009	Jurnal Ilmiah JPAI
07	2011	Dilema Orientasi Etika Versus Orientasi Keuntungan Dalam Kewirausahaan Indonesia	Vol.I/No.I/2011	Jurnal Litbang Provinsi DIY
08	2011	Efektivitas Strategi Project Learning dalam Pelatihan Kewirausahaan Bagi Remaja Putus Sekolah di Kabupaten Bantul	Vol VI/No.1/2011	Jurnal Pengembangan Daerah Kab.Bantul
09	2011	Manajemen Sekolah Indonesia Yang Efektif dengan Penerapan Total Quality Manajemen	Vol.II/No.1/2011	Jurnal SMES-Dev UPSI Malaysia

10	2011	Teknik Monitoring dan Evaluasi dalam rangka Pengambilan Keputusan Manajemen Pendidikan di Indonesia	Vol VI/No.2/2011	Jurnal JEBl
11	2011	Strategi Pelaksanaan Sistem Penjaminan Mutu Pendidikan pada Pemerintahan Kabupaten/Kota	Vol. II/No.2011	Jurnal Efisiensi
12	2012	School of Values Driven Education Marketing as a Business Character Education Building.	Vol. I/No1/2012	Journal of Education Reseach AICHI University Japan
13	2012	Tingkat Pendidikan Manajer dan Kinerja Perusahaan Go Publik di Indonesia	Vol II/No.1/2012	Jurnal Cakrawala Pendidikan

F. Makalah Ilmiah pada Pertemuan/Seminar

No	Tahun	Judul Kegiatan	Waktu	Tempat
01	2007	Tren Pengembangan Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Kejuruan	Konggres HISPISI Juli 2007	Seminar Nasional Hispisi, Jakarta
02	2008	Teknik Evaluasi Diri Sekolah Menengah Kejuruan Untuk Penjaminan Mutu Pendidikan	Seminar Nasional FE Unes Semarang, 21 April 2008	Seminar di Semarang
03	2009	Pengembangan Model Pendidikan Kewirausahaan Bagi Remaja Korban Gempa sebagai Usaha Pengentasan Kemiskinan	Seminar Nasional BAPEDA Provinsi DIY 23 Februari 2009	Yogyakarta
04	2010	Risiko investasi di Pasar Modal	Seminar Edukasi Pasar Modal dan Lembaga Keuangan 10 Mei 2010	Yogyakarta
05	2011	Strengthening the Nation Character and Dignity in the Global World Context: Comparative study between Indonesia and Japan	International Seminar 15 Juli 2011	Nagoya Japan
06	2012	Perkembangan Bisnis Syariah, Kebutuhan SDM dan Strategi Bisnis Menghadapi Persaingan Global	Seminar Nasional Arsitektur Ekonomi Islam	Jakarta
07	2012	Revitalisasi Pendidikan Kewirausahaan dalam Pembangunan Karakter Bangsa	Seminar Nasional, 15 Januari 2012	Yogyakarta

G. Pengalaman Penulisan Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
01	Manajemen Ritel	2008	186 hal.	Badan Penerbit Kaukaba, Yogyakarta
02	Kitab Kuning Menumbuhkan Kemampuan Wirausaha	2009	187 hal	Badan Penerbit Kaukaba, Yogyakarta
03	Manajemen Usaha Kecil	2009	210 hal	Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Jakarta
04	Standarisasi Sarana Prasarana Lembaga Diklat P4TK dan LPMP	2010	100 hal	Direktorat Bindiklat, Jakarta
05	Manajemen Risiko di Pasar Modal	2011	120 hal	Percetakan dan Penerbit UNY Yogyakarta
06	Konsep Dasar Kewirausahaan	2012	286 hal	Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Jakarta

H. Pengalaman Perolehan HAKI dalam 5 tahun terakhir

No	Judul/Thema HAKI	Tahun	Jenis	No. P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik dalam 5 tahun terakhir

No	Judul yang diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon masyarakat
01	Model Kurikulum SMK Berbasis Kompetensi	2005	SMK di seluruh Indonesia	Baik dan dipakai hingga sekarang
02	Model Penilaian Hasil Belajar SMK Berbasis Kompetensi	2006	SMK di seluruh Indonesia	Baik dan dipakai hingga sekarang
03	Sistem Penjaminan Mutu Pendidikan di Sekolah (Permendiknas tentang SPMP)	2008	PMPTK Depdiknas	Baik dan mengalami penyempurnaan
04	Standar Sarana Prasarana di SD, SMP, SMA, SMK, Politeknik dan Perguruan Tinggi (Permendiknas tentang Standar Sarpras)	2006-2012	Badan Standar Nasional Pendidikan (BSNP)	Baik dan digunakan oleh seluruh pelaksana dan penyelenggara pendidikan di Indonesia
05	Model Monitoring dan Evaluasi Program SMK Bertaraf Internasional	2009	Direktorat PSMK Jakarta	Baik dan digunakan hingga sekarang
06	Peraturan Dekan tentang Pengembangan Akademik FE UNY	2012	Fakultas Ekonomi UNY	Baik dan berjalan hingga kini

J. Penghargaan yang Pernah diraih dalam 10 tahun Terakhir

No	Jenis Penghargaan	Pemberi Penghargaan	Tahun
01	Dosen Berprestasi UNY	Presiden Habibie	1999
02	Satya lencana 25 tahun	Presiden Megawati	2004
03	Dosen Teladan FE UNY	Rektor UNY	2009
04	Ahli Pengembang Standar Sarana Prasarana	Ketua BSNP Jakarta	2009
05	Ahli Pengembang Model Penilaian Kinerja LKP	Direktur Binsuslat Jakarta	2010
06	Juara Lomba Electronic Stock Exchange	Kepala BEI Surabaya	2010

K. Organisasi Sosial/Kemasyarakatan/Profesi

No	Nama Organisasi	Jabatan	Tahun
1	Ikatan Alumni Univ.Negeri Yogyakarta	Ketua Dep.Usaha	2007-sekarang
2	Asosiasi Manajer Indonesia (AMA)	Sekretaris	2000-sekarang
3	Himpunan Evaluasi Pend.Indonesia (HEPI Pusat)	Ketua Pengemb. SDM	2000-sekarang
4	Himp.Sarjana Ilmu Sosial Indonesia (HISPISI) Pusat	Sekretaris Jenderal	2009-sekarang
5	Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI)	Ketua Bidang Litbang	2011-sekarang

Pernyataan :

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima risikonya.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 April 2014
Yang Bersangkutan,

Prof. Dr. Moerdiyanto, M.Pd
NIP 195805071983031001

Anggota 1

1	Nama lengkap(dengan gelar)	Drs. Subiyono, MP
2	Jabatan fungsional	Lektor Kepala
3	Jabatan Struktural	-
4	NIP	19530605197703.1.003
5	NIDN	0005065302
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Semarang , 5 Juni 1953
7	Alamat Rumah	Deresan IV B / 14 Perum UNY Yogyakarta.
8	Nomor telepon / Faks / HP	0274541235/-/ 08121575384
9	Alamat kantor	FT Mesin UNY Kampus Karangmalang Yogyakarta
10	No. Telp / Faks	0274 520327 / 0274520327
11	Alamat e - mail	mesinfy@yahoo.com
12	Lulusan yang telah dihasilkan	S1 = 53 Mhs
13	Mata Kuliah yang diampu.	Perancangan Alat Mesin Kewirausahaan Teknik

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	IKIP YOGYAKARTA	UGM	-
Bidang Ilmu	Pendidikan Teknik Mesin	Mekanisasi Pertanian	-
Tahun Masuk - Lulus	1973-1977	1989-1993	-
Judul Skripsi / Thesis / Disertasi	Studi tentang mengajar Elemen Mesin di kelas III STM	Pengering Energi Surya berbasis Komputer	-
Nama Pembimbing / Promotor	Drs. Sutarno	Dr.Ir. Bandul Suratmo	-

C. Pengalaman penelitian dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1	2007	Pengembangan Model Pembelajaran Perancangan Alat Mesin dengan Pendekatan belajar Kolaboratif untuk Meningkatkan Kompetensi Mahasiswa di Perguruan Tinggi	Dirjen Dikti (Hibah Bersaing)	35
2	2008	Pengembangan Model Pembelajaran Perancangan Alat Mesin dengan Pendekatan belajar Kolaboratif untuk Meningkatkan Kompetensi Mahasiswa di Perguruan Tinggi	Dirjen Dikti (Hibah Bersaing)	45
3	2009	Rekayasa Alat pengukur Kualitas Tendangan dan Pukulan Multiarah Pemain SenimBeladiri berbasis Komputer	Stragnas (DIPA UNY)	95
4	2009	Kualitas Profil Jiwa Wirausaha mahasiswa Mesin UNY	PNBP	3
5	2010	Model Pembelajaran Desain Produk dalam rangka Menghasilklan Produk Kreatif dan Produk paten yang Berscirikan Kearifan dan Keunikan Lokal	Dirjen Dikti (Stragnas)	65
6	2011	Model Pembelajaran Pembuatan Karya Akhir berbasis Wirausaha yang Bersinergi dengan Kebutuhan Industri melalui Kegiatan Modifikasi untuk Menghasilkan Produk Kreatif	Dirjen Dikti (Hibah Bersaing)	30
7	2012	Model Pembelajaran Pembuatan Karya Akhir berbasis Wirausaha yang Bersinergi dengan Kebutuhan Industri melalui Kegiatan Modifikasi untuk Menghasilkan Produk Kreatif	Dirjen Dikti (Hibah Bersaing	30

D. Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1	2007	Manajemen Pemasaran untuk Wirausaha Kecil di Wedomartani Ngemplak Sleman	DIPA UNY	7.5
2	2008	Pelatihan Entrepreneur Kelompok Penjahit Binaan LPM Di Piyaman Gunung Kidul	DIPA UNY	7.5
3	2009	Pengembangan Desa Wisata	DIPA UNY	15
4	2009	Kewirausahaan Bengkel	DIKTI	15
5	2010	IPTEKS Bagi Kewirausahaan	DIKTI	100
6	2010	Pendidikan Kewirausahaan Bagi Para Pedagang di sekitar Kampus UNY	DIPA UNY	12
7	2011	IPTEKS Bagi Kewirausahaan	DIKTI	100
8	2011	Mixer Pengaduk Adonan untuk Pengrajin Seni Fiberglass	DIKTI	50
9	2012	IPTEKS Bagi Kewirausahaan	DIKTI	100
10	2013	Hypno Teaching dan Hypnoconselling pada Guru – Guru SLTP se DIY	DIPA UNY	10

E. Pengalaman Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal Dalam 5 tahun terakhir

No.	Tahun	Judul Artilel Ilmiah	Volume / Nomor / Tahun		Nama Jurnal
1	2007	Kualitas Produk Proyek Akhir Mahasiswa FT UNY Jurusan Mesin			Majalah Dinamika
2	2011	Mixer Pengaduk Adonan untuk Pengrajin Seni Fiberglass	15/2/2011		INOTEK
3	2011	Model Pendidikan Desain Produk Dalam Rangka menghasilkan produk Kreatif dan Produk Paten Yang bercirikan Kearifan dan Keunikan Lokal			Journal penelitian Propinsi DIY

F. Pengalaman penyampaian makalah Secara Oral Pada Pertemuan / Seminar Ilmiah Dalam 5 tahun tertakhir.

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Kewirausahaan dan Home Industri Bidang Teknik	Mindset dan Spiritual Bisnis	Tgl 27-11-2011 FT UNY
2	Optimalisasi Penelitian dan Pengabdian dalam Membangun Insan Berkarakter	Model Pembelajaran Pembuatan Karya Akhir berbasis Wirausaha yang Bersinergi dengan Kebutuhan Industri melalui Kegiatan Modifikasi untuk Menghasilkan Produk Kreatif	Tgl. 11 -5- 2012
3	Hypnoparenting dalam bidang olahraga	Hypnoparenting untuk Orang Tua Atlit Renang	Tgl. 5-10- 2013
4	Sosialisasi Hypnocreative dan Hypnokarakter	Hypnocreative dan Hypnokarakter untuk Guru – Guru SMK	Tgl. 7 – 9 - 2013

G. Pengalaman Penulisan Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	IPTEKSKOREN	2012	172	Deepublish DIY
2.	Hypno NLP Dalam Proses Belajar Mengajar	2012	205	Deepublish DIY

H. Pengalaman Perolehan HAKI dalam 5 – 10 tahun Terakhir

No	Judul / Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
-	-	-	-	-

I. Pengalaman Mertumuskan Kebijakan Publik / Rekayasa Sosial Lainnya Dalam 5 tahun Terakhir

No	Judul/tema / Jenis / Rekayasa Sosial Lainnya Yang telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon masayarakat
-	-	-	-	-

J. Penghargaan Yang pernah Diraih Dalam 10 tahun terakhir (dari pemerintah, Asosiasi atau Institusi Lainnya)

No	Judul Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Pegawai Negeri 25 Th	Presiden RI	2006
2	Peserta Finalis lomba karya Inovatif Teknologi Olahraga , katagori Modifikasi	Deputi Bidang peningkatan Prestasi Olahraga Kementrian Pemuda dan Olahraga	2010

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hokum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikoanya.

Demiukian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satau persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian Strategis Nasional.

Yogyakarta, Nopember 2013

Pengusul

(Drs. Subiyono, MP)

Anggota 2

1	Nama lengkap(dengan gelar)	Dr. Sutiyono
2	Jabatan fungsional	Lektor Kepala
3	Jabatan Struktural	-
4	NIP	19631002198901.1.001
5	NIDN	0002106311
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Blora, 2 Oktober 1963
7	Alamat Rumah	Jl. Magelang Km 13, Murangan 8 Sleman DIY
8	Nomor telepon / Faks / HP	0274867364/08562875090
9	Alamat kantor	FBS UNY Karangmalang Yogyakarta 55281
10	No. Telp / Faks	0274586168 psw 236, 381
11	Alamat e - mail	Sutiyono63@Yahoo.com
12	Lulusan yang telah dihasilkan	S1 =360 Mhs
13	Mata Kuliah yang diampu.	Estetka, Metode penelitian, Sosiologi Seni, Seni Karawitan, dan Apresiasi Pedalangan

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	ISI SURAKARTA	UGM	UNAIR
Bidang Ilmu	Imu Seni	Ilmu Humaniora	Ilmu Sosial
Tahun Masuk - Lulus	1983-1988	1995-1999	2003-2008
Judul Skripsi / Thesis / Disertasi	Penataan Gending Klenengan Surakarta	Laras Madya Ekspresi Budaya Musik Tradisi jawa islam di Sleman DIY	Puritanisme versus Sinkretisme : studi tentang Benturan Budaya Islam dalam Masyarakat Petani Pedesaan di Trucuk Klaten
Nama Pembimbing / Promotor	Sukanto, M.Hum	Dr. Sri Hastanto	Prof.Dr. Syafiq Mughni

Lampiran 2.**INSTRUMEN AWAL / AKHIR**

(Bila tulisan jawaban tidak cukup , dapat dituliskan dilembar kosong berikutnya)

A. ISIAN URAIAN

- 1..Nama :
2. Tempat tgl. Lahir :
3. Jenis dan Nama Usaha :
4. Alamat usaha , No. Telp. dan No, Hp
5. Produk – produk usaha yang dihasilkan , sebutkan pula ragam variasinya bila ada.
.....
.....
.....
6. Sebutkan Jenis kreativitas / upaya baru / penyempurnaan yang pernah dilakukan sampai saat ini (**bila ada**) , pada :
 - a. Produk :.....
.....
 - b. Harga
.....
 - c. Promosi :.....
.....
 - d. Tempat :.....
.....
 - e. Pemasaran
.....
 - f. Teknologi
.....
 - g. Manajemen
.....
 - h. Sumberdaya manusia
.....
 - i. Kerjasama
.....

- j. Pelayanan
-
7. Pelatihan / seminar yang terkait dengan bisnis, yang pernah diikuti ?
-
-
- 8 Tuliskan kalimat salah satu doa permohonan yang anda (bp/ibu/ sdr/ sdri) panjatkan kepada Tuhan secara lengkap tentang usaha bisnis anda .
-
-
-
9. Kegiatan spiritual bisnis.
- Mohon di ISI dengan Tidak, kadang – kadang, Sering atau Selalu .
- a. Apakah anda melakukan Doa ?
- b. Apakah anda melakukan sedekah ?
- c. Apakah anda mengeluh ?
- d. Apakah anda melakukan syukur ?
10. Tuliskan tujuan / cita – cita anda yang terkait dengan usaha bisnis ?
-
-
-
-
-
11. . Keyakinan
- Mohon di ISI dengan Ya atau Tidak .
- . **Menurut pendapat anda :**
- a. **Nasib orang telah ditentukan Tuhan ?**
- b. **Sedekah lebih mantap dilakukan setelah kaya ?**
- c. **Keberuntungan harus kita tunggu ?**
- d. **Doa tidak perlu detail / rinci, karena Tuhan Maha Tahu.**

- e. Apakah anda menunggu keajaiban yang menyenangkan ?
- f. Apakah hanya orang miskin saja yang memiliki banyak masalah ?
- g. Masalah merupakan batu sandungan ?
- h. Masalah merupakan ujian dari Tuhan ?
- i. Masalah merupakan hukuman dari Tuhan ?
- j. Masalah adalah takdir Tuhan.?
- k. Saya kadang tidak yakin dengan tercapainya tujuan saya
- l. Kapan saja saya mudah mendapatkan uang.
- m. Saya memiliki rasa takut dan khawatir untuk maju.....

Lampiran 3.

Kode 723 Rumpun Ilmu Pendidikan Ekonomi

Seni dan Budaya / Industri Kreatif

**ARTIKEL PENELITIAN
STRATEGIS NASIONAL
(TAHAP II)**



**IMPLEMENTASI MODEL PENDIDIKAN WIRAUSAHA BERBASIS
POTENSI OTAK KANAN DAN ALAM BAWAH SADAR UNTUK
MENGHASILKAN WIRAUSAHA KREATIF DENGAN PRODUK
KOMPETETIF**

Tahun Ke 2 dari Rencana 2 Tahun.

TIM PENGUSUL

Dr. Moerdiyanto, MPd	0007055810
Dr. Sutiyono, S.Kar, M.Hum.	0002106311
Drs. Subiyono, MP	0005065302

Dibiayai Oleh DIPA Universitas Negeri Yogyakarta dengan Surat Perjanjian Penugasan dalam rangka Pelaksanaan Program Penelitian Desentralisasi BOPTN Skim : Penelitian Strategis Nasional Tahun Anggaran 2014 Nomor: 239a/STR/UN34.21/2014 Tanggal 17 Maret 2014.

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
OKTOBER TAHUN 2014**

ABSTRAK

Implementasi Model Pendidikan Wirausaha Berbasis Potensi Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar untuk menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Kompetitif.

Oleh
Moerdiyanto,. Subiyono, dan Sutiyono

Penelitian ini bertujuan menanamkan keyakinan, pola pikir, spiritual, dan kreativitas kompetitif. Model pendidikan wirausaha kreatif dengan produk – produk kompetitif mengoptimalkan sinergi otak kiri, otak kanan, alam bawah sadar pada gelombang Alfa /dan Teta. Sasaran wirausaha adalah wirausaha dari DIY dan Jateng yang berjumlah 53 orang yang terbagi dalam 17 macam industri.

Metode pengumpulan data dengan menggunakan teknik – teknik hypnosis dan *Neuro Language Programming*, melalui uji sugestibilitas, afirmasi, visualisasi, hipnosisi masal dan *hypnoself* pada proses *hypnocreativepreneur*. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif dengan tinjauan analisis sistem.

Hasil yang diperoleh uji efektivitas model : pertama, peningkatan aspek keyakinan positif 84.9 % peserta, peningkatan pola pikir positif 92.43 % peserta, peningkatan spiritual 90 %, dan peningkatan produk yang laku 98.13 % peserta., kedua, Jumlah peserta yang menguasai pengetahuan dan ketrampilan aspek keyakinan, 100 %, aspek pola pikir 100 %, afirmasi dan visualisasi 100 %, dan *hypnocreativepreneur* 67.9 %.. Ketiga, Kreativitas yang dilakukan atas petunjuk Nya meliputi produk 29 buah, pelayanan 1 buah, harga 1 buah, tempat 2 buah, promosi 5 buah, relasi public 2 buah, manajemen 6 buah, teknologi 4 buah, sumberdaya manusia 3 buah, pemasaran 5 buah, modal 5 buah, keyakinan 25 buah dan pola pikir 25 buah, keempat, peningkatan lakunya produk yang berkisar 1 % sampai dengan 75 % . ada 21 wirausaha, yang berkisar 76% sampai dengan 100 % berkisar 4 orang, yang 200 % 1 orang, dan yang laku tetapi tidak menyebutkan peningkatannya ada 23 orang.. Kelemahan wirausaha yang menyolok sebelum mengikuti pelatihan adalah pada aspek kurang sedekah 60.3% peserta, masih mengeluh 86.99 % , dan memandang bahwa nasib sudah ditentukan Tuhan 66.03 %.

Kesimpulan pertama yang perlu diperhatikan atau dibangun dalam pembinaan wirausaha pada umumnya dan pembinaan kreativitas pada khususnya tidak hanya yang terkait dengan bisnis langsung, tetapi juga keyakinan, pola pikir dan spiritual., kedua, semua peserta menikmati peningkatan lakunya produk.

Kata kunci :

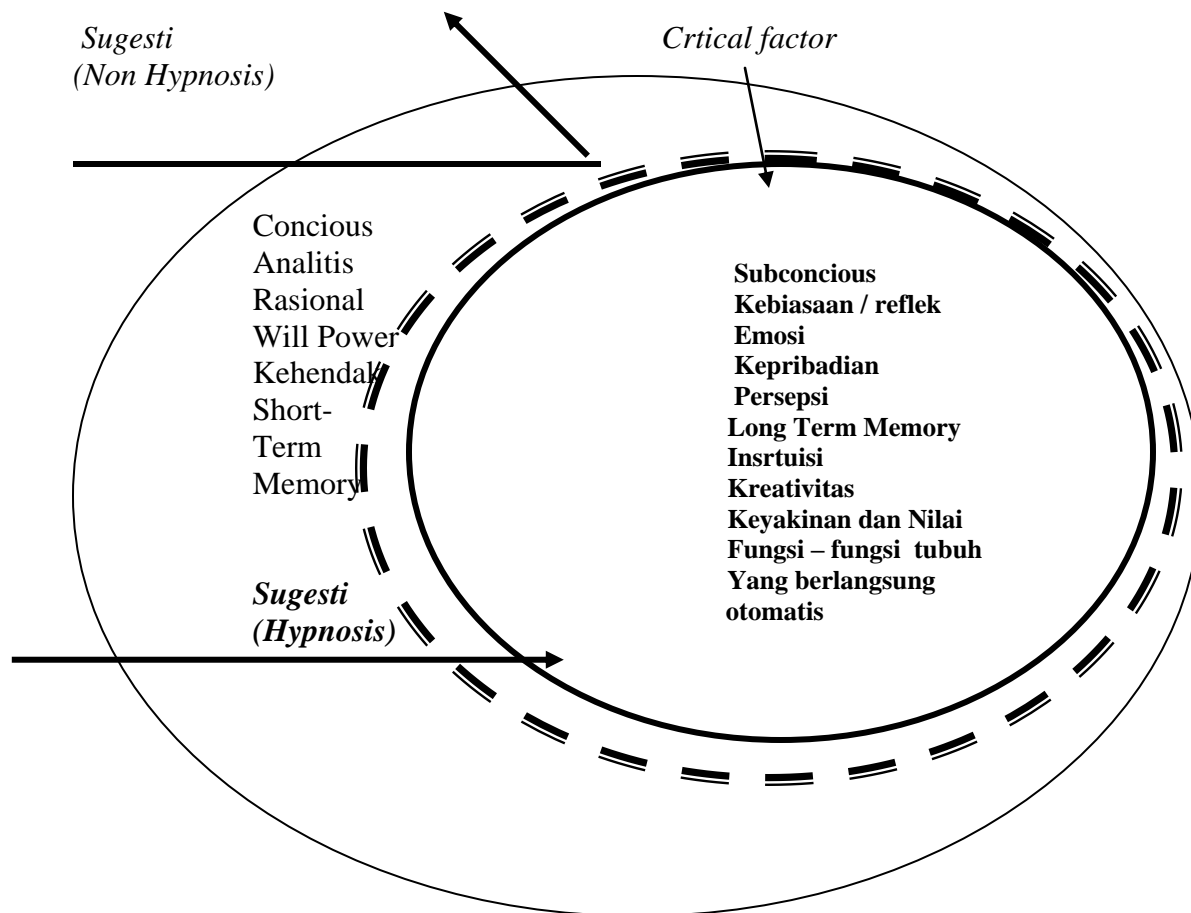
Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar
Kreatif dan kompetitif.

B. Latar belakang

Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 6 tahun 2009 tentang ekonomi kreatif (Wiko.S, 2010 : 214) yang salah satu sasaran dari pengembangan industri kreatif adalah insani kreatif dengan pola pikir dan *mIndset* kreatif, Yang mana arah pengembangannya diantaranya adalah pengembangan peningkatan jumlah sumberdaya kreatif yang berkualitas serara berkesinambungan dan tersebar merata di wilayah Indonesia , peningkatan jumlah dan perbaikan kualitas lembaga pendidikan dan pelatihan formal dan non formal yang mendukung penciptaan insani yang kreatif dalam pengembangan ekonomi. Selanjutnya menurut Ippho.S (2010 : 2) kreativitas semakin penting, karena kondisi krisis ekonomi global maupun nasional , membanjirnya produk dan promosi dari luar negeri, masuknya pemain bermodal kuat dan berani rugi, transparansi informasi yang membuat pesaing dapat meniru produk, proses dan strategi dalam waktu cepat , gejolak teknologi yang mengakibatkan munculnya segelintir pemain secara tiba – tiba, desentralisasi ekonomi, konsumen yang selalu *well informed* sehingga menuntut harga , mutu dan layanan dengan standard kepuasan yang baru dan tuntutan jangka pendek dari pemegang saham.

Teori yang mendasari model ini adalah Alam Bawah Sadar, Otak Kiri dan Otak Kanan, Gelombang Otak, Hypnosis, Neuro Language Proqraming, Afirmasi / Sugesti dan Visualiksasi, Hukum Tarik Menarik, Spiritual, dan kreativitas., seperti berikut

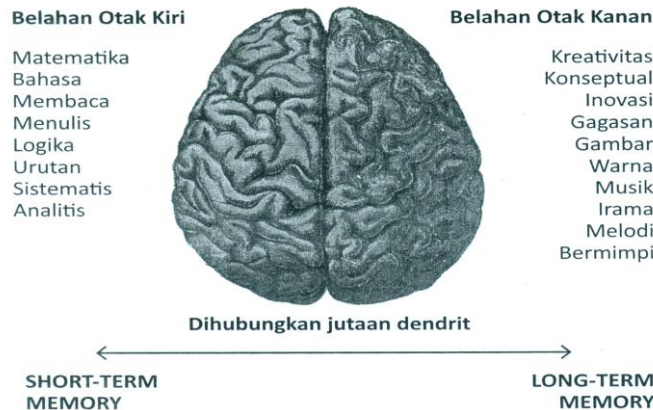
Tiga kondisi pikiran manusia menurut Segmun Freud seorang psikiater Austria (1856 – 1939) dipisahkan menjadi : *Consius*, *Subconsius*, dan *Unconsius* (Ilhamudin Nukman, 2009 : 64), dan dikatakan oleh Sandi Mc Gregor , dalam kehidupan manusia kontribusi pikiran sadar 12 % pikiran bawah sadar 88 %. (Ilhamudin Nukman, 2009 : 88)...



Gambar 1. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar (R. Wandu Y. A., 2011)

Tugas utama *Critical Factor* adalah melakukan analisa terhadap setiap informasi atau data yang akan masuk ke pikiran bawah sadar . Hanya data yang sejalan dengan *data base* di pikiran sadar yang diijinkan masuk olehnya. Tujuan dan fungsi fungsi *Critical Factor* adalah agar data yang telah ada di pikiran bawah sadar tidak mudah untuk diubah, yang sebenarnya adalah mekanisme pertahanan diri..

Imuwan pemenang hadiah nobel, Sperry dan Ornstein menemukan di tahun 1960, bahwa sisi wilayah kiri dan wilayah kanan dari otak memiliki fungsi yang berbeda. Kedua wilayah tersebut secara biologis strukturnya identik dan bekerjasama secara harmonis. (Iwan Hadibroto dan Syamsir Alam vitahealth, 2006: 82)



Gambar 2. Fungsi Belahan Otak Kanan dan Otak Kiri
(Farida Y.S. dan Mukhlis, 2011)

Anna adalah penerus karya dan pemikiran Maxwell Cade dan penulis buku *The Awaken Mind* dari Inggris. (Anna Wise, 2011 : 35 – 40). Selama 8 tahun belajar di Inggris kemudian pulang ke Amerika .. Penelitian 6000 jam. mengamati pola gelombang otak manusia dan mencoba memahami bagaimana kaitannya dengan kondisi kesadaran manusia.. .

Tabel 1. Gelombang Otak

4 Kategori Gelombang Otak	
Beta 12 – 25 Hz	Kognitif, analitis, logika, otak kiri, konsentrasi, pemilahan, prasangka, pikiran sadar
	Aktif, cemas, was-was, khawatir, stres, <i>fight or flight, disease, cortisol, norepinephrine</i>
Alpha 8 – 12 Hz	Khusyuk, relaksasi, mediatif, <i>focus-alerness, superlearning</i>, akses nurani bawah sadar
	Ikhlas, nyaman, tenang, santai, istirahat, puas, segar, bahagia, <i>endorphine, serotonin</i>
Teta 4 – 8 Hz	Sangat khusyuk, <i>deep-meditation, problem solving</i>, mimpi, intuisi, nurani bawah sadar
	Ikhlas, kreatif, integratif, hening, imajinatif, <i>catecholamines, AVP (arginin-vasopresin)</i>
Delta 0,5 – 4 Hz	Tidur lelap (tanpa mimpi), non-physical state, nurani bawah sadar, kolektif
	Tidak ada pikiran dan perasaan, cellular regeneration, HGH (human Growth Hormone)

(Sumber: M. Noer, 2010)

Afirmasi merupakan cara yang paling mudah dan sederhana untuk mempengaruhi pikiran bawah sadar.

.Menurut Isma Almatin (2010 : 121), afirmasi adalah pernyataan singkat, sederhana, dan mengandung hal – hal yang positif, yang diulang baik secara pelan dan diucapkan keras secara bersama – sama, yang ditujukan untuk mempengaruhi dan membangun keyakinan, Persyaratan afirmasi adalah spesifik, kata kerja aktif, dinamis, positif, waktu sekarang, jelas dan detail, sederhana, emosional, pribadi, dan repetisi. Bila salahsatu dari persyaratan tersebut tidak memenuhi syarat , walaupun yang lain memenuhi syarat , maka afirmasi tak akan menghasilkan apa – apa.

Sedangkan Sugesti adalah sebuah pesan atau usulan rencana yang terprogram ,dibuat untuk menimbulkan atau mempengaruhi respon dalam ucapan perasaan pikiran maupun tindakan. (Isma Almatin 2010 : 140)..Untuk memudahkan sugesti masuk kedalam pikiran bahwa sadar dengan tepat , ada beberapa aturan yang harus dipenuhi diantaranya beorientasi pada hasil, pasti, dimengerti, menguntungkan, makna jelas, spesifik, menghindari *pharsing*, termasuk melewati area kritik pikiran sadar (Saiful Aman, 2010 :156)

Selanjutnya, Visualisasi adalah kemampuan untuk menciptakan idea, gambaran atau bayangan dan menghadirkan dalam pikiran. Obyek visualisasi dapat terkait dengan peristiwa atau kejadian masa lalu dan atau masa datang, yang mana obyek tersebut dapat merupakan gambaran visi / misi / tujuan untuk memiliki, menjadi, atau melakukan sesuatu. (Muchlas Suseno , 2012 : 88-89).. Visualisasi yang sering juga disebut imaginasi adalah kegiatan membayangkan hasil akhir yang diinginkan dengan mengoptimalkan/ melibatkan peran semua indera. (melibatkan intensi emosi yang kuat), yakni indera visual, indera auditory, dan indera kinestetik

Kreativitas adalah kapasitas untuk memiliki pikiran baru dan kemampuan untuk menciptakan ekspresi (cara menafsirkan, bertindak, memproduksi sesuatu, mengambil keputusan, berbicara, berpenampilan, berdaya saing, dan lain – lain) yang berbeda dengan yang orang lain (Nukman (2009 : 184). Kreativitas dapat dibagi menjadi tiga unsure, yang disetujui oleh hamper semua ahli. Ketia unsure tersebut adalah kepekaan terhadap adanya persoalan / tantangan, kefasihan dalam

menawarkan solusi, dan fleksibilitas dalam memecahkan persoalan atau yang dikenal sebagai imajinasi konstruktif. (Trisno.P.A, 2012 : 68).

Keyakinan adalah salah satu prinsip penting untuk mengaktifkan hukum tarik menarik. Keyakinan adalah sesuatu yang diyakni benar atau penerimaan oleh pikiran bahwa sesuatu itu adalah benar / baik (Adi W. Gunawan , 2008 : 28)

Sedangkan Mindset adalah kepercayaan atau sekumpulan kepercayaan atau cara berpikir yang mempengaruhi perilaku, pandangan dan sikap seseorang yang menentukan level keberhasilan dan masa depan seseorang. Konsep mata rantai perubahan nasib yang dikemukakan oleh Wuryanano (2009 : 22), adalah pola pikir mempengaruhi sikap, sikap mempengaruhi tindakan, tindakan membentuk kebiasaan, kebiasaan membentuk karakter, dan karakter menentukan level nasib, selanjutnya level nasib mempengaruhi pola pikir, dan seterusnya.

Spiritual ; Metode dan cara mendapatkan kinerja pengendalian yang tertinggi bagi pemanfaatan setiap unsure dari religius dalam pencapaian tujuan, atau dengan kata lain. peningkatan kinerja berbasis religius dan atau kepercayaannya. (Budi Wahyono, 2010 : 35) Tujuh jenjang spiritual menurut Abdul Qodir Jaelani adalah tobat, ikhlas, tawakal, syukur, yakin, dan jujur (Syaiful, 2006, 2006:14).

LOA adalah singkatan dari *Law of Attraction* (hukum tarik menarik). Pikiran, ucapan, dan perasaan mempunyai vibrasi. Dan apapun yang seseorang pikirkan ucapkan dan rasakan akan dikirim ke semesta alam dalam bentuk sinyal yang akan menarik segala sesuatu yang sejalan dengan vibrasi pikiran ucapan dan perasaan seseorang , baik itu negative maupun positif . Keterkaitannya dengan keyakinan, keyakinan adalah salah satu prinsip penting untuk mengaktifkan hukum tarik menarik (Syafi’I , 2010:65).

Menurut Departemen Pendidikan U.S.A, Departement Of Education, Human Services Divosion, Hypnosis adalah penembusan factor kritis pikiran sadar , diikuti dengan diterimanya suatu pikiran atau sugesdti (Diego, 2010 : 4) Atau dengan kata lain Hypnosis merupakan suatu ilmu yang digunakan untuk mengeksplorasi kekuatan pikiran, yakni pikiran bawah sadar. Tahapan hypnosis adalah pre Induksi, uji sugestibilitas, Induksi , deepening, sugesti , terminasi, dan post hypnosis. (Hisyam.A.F., 2009 : 22-33) . Tahapan ini adalah tahapan yang harus dilalui apapun

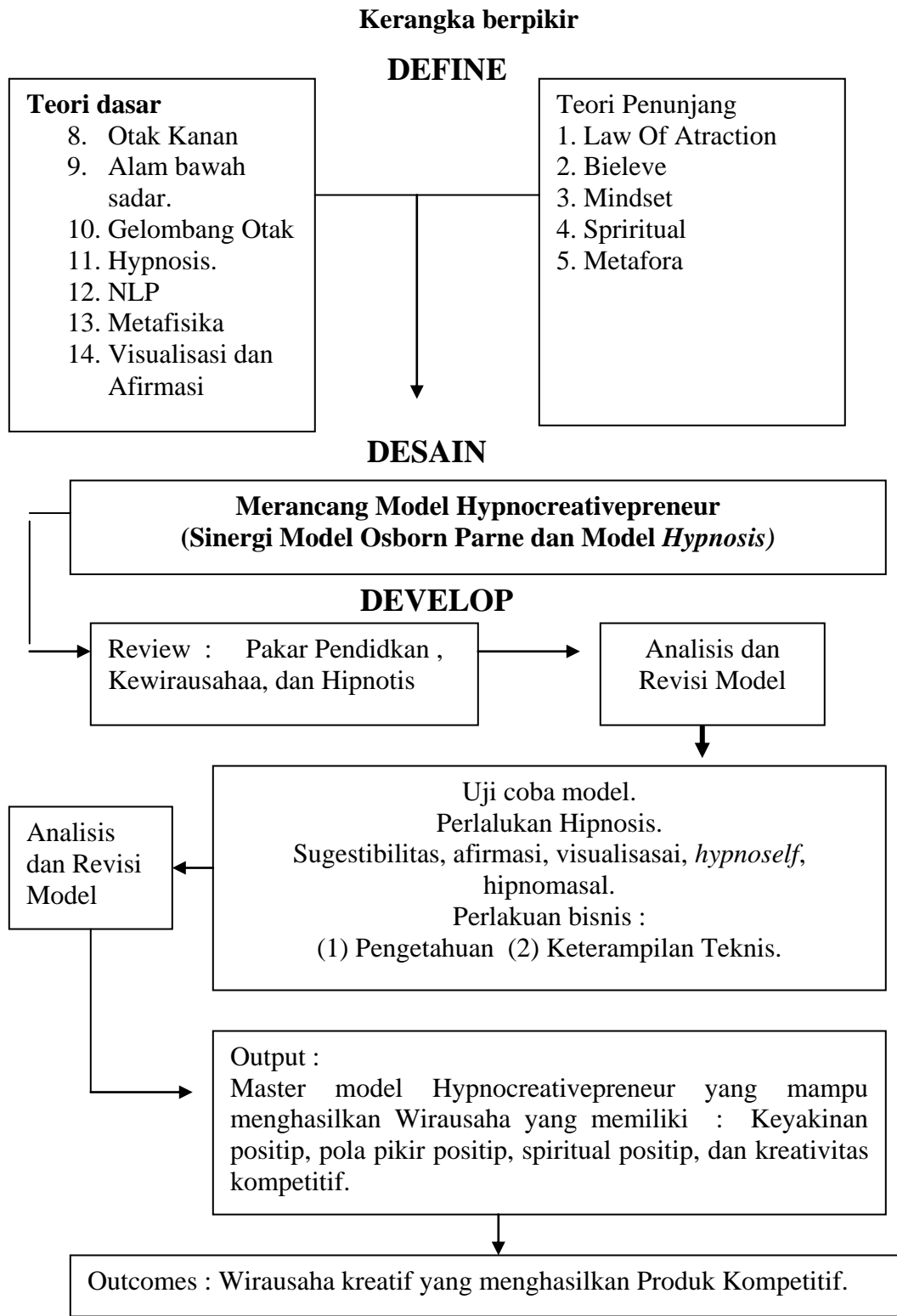
jenis hypnotisnya. Dari sisi tingkat sugestibilitasnya, menurut Standford Hypnotic Susceptibility Scale ada tiga katagori manusia, yakni : jumlah yang mudah dihipnosis 10%, yang moderat 85 %, dan yang sulit 10 % (Arigunawan , 2007 : 13).

NLP yang merupakan sistem komunikasi untuk meningkatkan kualitas komunikasi yang pada gilirannya untuk meningkatkan kualitas diri baik pikiran ucapan perasaan dan tindakan dengan mengolah sistem syarat penghubung 5 indera, kemampuan alami secara verbal dan non verbal, pola pikiran peraasaan dan tindakan..

. Metafora , pola suara dan pola bahasa adalah merupakan sebagian metode NLP yang fungsinya untuk membuka alam bawah sadar manusia.

Model adalah seperangkat prosedur yang bertujuan untuk mewujudkan suatu proses.. Joyce dan Weill mendiskripsikan model pengajaran sebagai rencana, kerangka konseptual atau pola., yang melukiskan prosedur sistematis dalam mengorganisasikan pengalaman belajar untuk mencapai tujuan belajar tertentu dan berfungsi sebagai pedoman untuk pengajar..Salah satu model yang terkait dergan kreativitas adalah Model Osborn-Parne, dimana model tersebut menginisiasi model pembelajaran yang disebut Model Proses pemecahan Masalah Kreatif.. Model ini dikembangkan oleh pencipta brainstorming Alex Osborn (1979) dan Sidney Parnes (1992) yang meliputi 6 tahap yakni : Mengidentifikasi tujuan tantangan dan arah masa depan, Penemuan fakta, Pemecahan Masalah, Penemuan gagasan, Penemuan Solusi, dan Penerimaan (M.Huda, 2013: 148). Selanjutnya proses pendidikan wirausaha kreatif berbasis otak kanan, alam bawah sadar dan gelombang otak memerlukan model standard yakni model hypnosis yang meliputi tahapan : **pre Induksi, uji sugestibilitas, Induksi , deepening, sugesti , terminasi, dan post hypnosis.** (Hisyam.A.F., 2009 : 22-33). Salah satu alternative model pembelajaran kewirausahaan bagi masyarakat yang telah menjadi pelaku usaha yang sering mendapat tantangan dan menghadapi ketidakpastian, adalah model *hypnocreative preneur*. Model ini menekankan pada uapaya menanamkan aspek keyakinan, pola pikir, spiritual, dan kreativitas kompetitif , dengan menggunakan Sinergi Model Osborn Parne (otak kiri) dengan pendekatan pembelajaran yang berbasi komunikasi yang menggunakan metode demonstrasi dan Model Hypnosis (otak kanan alam

bawah sadar), yang mana dalam penelitian ini jenis hipnosisnya adalah Hipnosis Metafisika,



Gambar 1. Kerangka Berpikir Penelitian .

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif eksploratif. Penelitian deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan menggambarkan fenomena yang ada yang berlangsung saat ini atau saat lampau. (Nana Syaodih, 2006 : 55). Sedangkan penelitian eksploratif adalah penelitian yang berusaha menggali pengetahuan baru untuk mengetahui suatu permasalahan (Suharsini Arikunto, 2006 : 7). Penelitian eksplorasi merupakan salah satu bentuk kegiatan utama dalam tahapan pembentukan model. Penelitian eksploratif ini ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran mengenai model pendidikan kewirausahaan yang efektif dan efisien untuk diimplementasikan di masyarakat luar sekolah.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Yogyakarta. Pelaksanaan penelitian ini diselenggarakan di Fakultas Ekonomi dan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta. Kampus Karangmalang Depok Sleman Yogyakarta. Waktu pelaksanaan penelitian adalah selama 8 bulan, mulai dari April sampai Nopember 2014.

C. Sasaran Penelitian

Sasaran penelitian ini adalah 53 orang wirausaha industri dari Daerah Istimewa Yogyakarta (Kabupaten Sleman, Kabupaten Bantul, Kabupaten Gunung Kidul, Kabupaten Kulonprogo, Kodya Yogyakarta) dan Jawa Tengah. Para wirausaha direkrut melalui jaringan komunitas Asosiasi Pengusaha Kerajinan Republik Indonesia (APIKRI) yang mengalami stagnasi bisnis akhir – akhir ini. Selain itu juga masyarakat umum di Yogyakarta dan wirausaha binaan LPPM UNY .

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan :adalah :

1. Angket untuk mendapatkan masukan tentang keyakinan, pola pikir, spiritual, kreativitas yang telah dilakukan, dan peningkatan produk yang laku. Angket diberikan pada awal tahap I pelatihan sebelum pemberian materi , dan pada Awal Tahap II pelatihan sebelum pelaksanaan evaluasi.
2. Wawancara untuk memperoleh permasalahan dan tantangan yang dihadapi oleh semua peserta pelatiha.

3. Diskusi untuk mencari teknik yang tepat dalam mendapatkan solusi permasalahan.
4. Hypnotis diri dalam *hypnocreativepreneur* untuk memperoleh petunjuk – petunjuk kreativitas dari **Nya** yang wajib dilakukan agar industri yang dikelola lancar segala urusan, berkembang dan mendatangkan risky yang berlimpah.
5. Hypnotis masal untuk memperoleh petunjuk – petunjuk dari **Nya** dalam mencari solusi permasalahan dan tantangan . Dalam hypnotis masal semua peserta dikondisikan dalam keadaan Teta oleh pelatih , sedangkan pada hypnotis diri , peserta melakukan sendiri menuju ke kondisi Teta.

E. Instrumen

Tabel 1. Indikator Variabel.

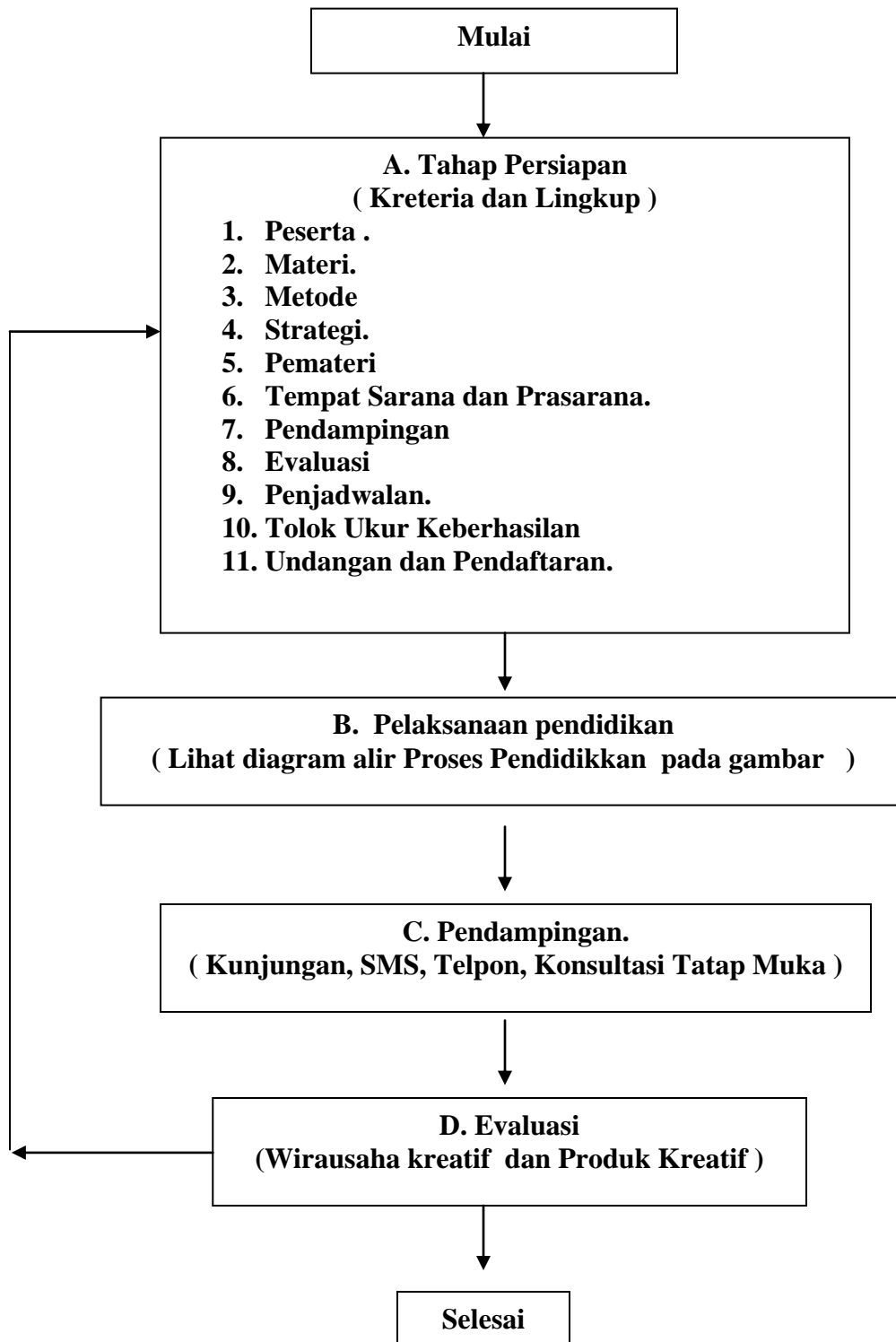
No.	Variabel	Indikator
1	Keyakinan	Nasib
		Keajaiban (menunggu)
		Tujuan (ketercapaian)
2	Pola pikir	Konsep doa
		Persepsi tentang masalah
		Kekhawatiran unuk maju
3	Spiritual	Doa (SMARTFI)
		Sedekah
		Keluhan
		Syukur
4	Kreativitas	Keyakinan
		Pola pikir
		Spiritual
5	Kompetitif	Bauran pemasaran, Manajemen, Teknologi, dan Sumberdaya manusia
		Peningkatan lakunya produk

F. Metode analisis Data

Metode analisis yang digunakan adalah teknik deskriptif kuantitatif dengan pendekatan analisis system.

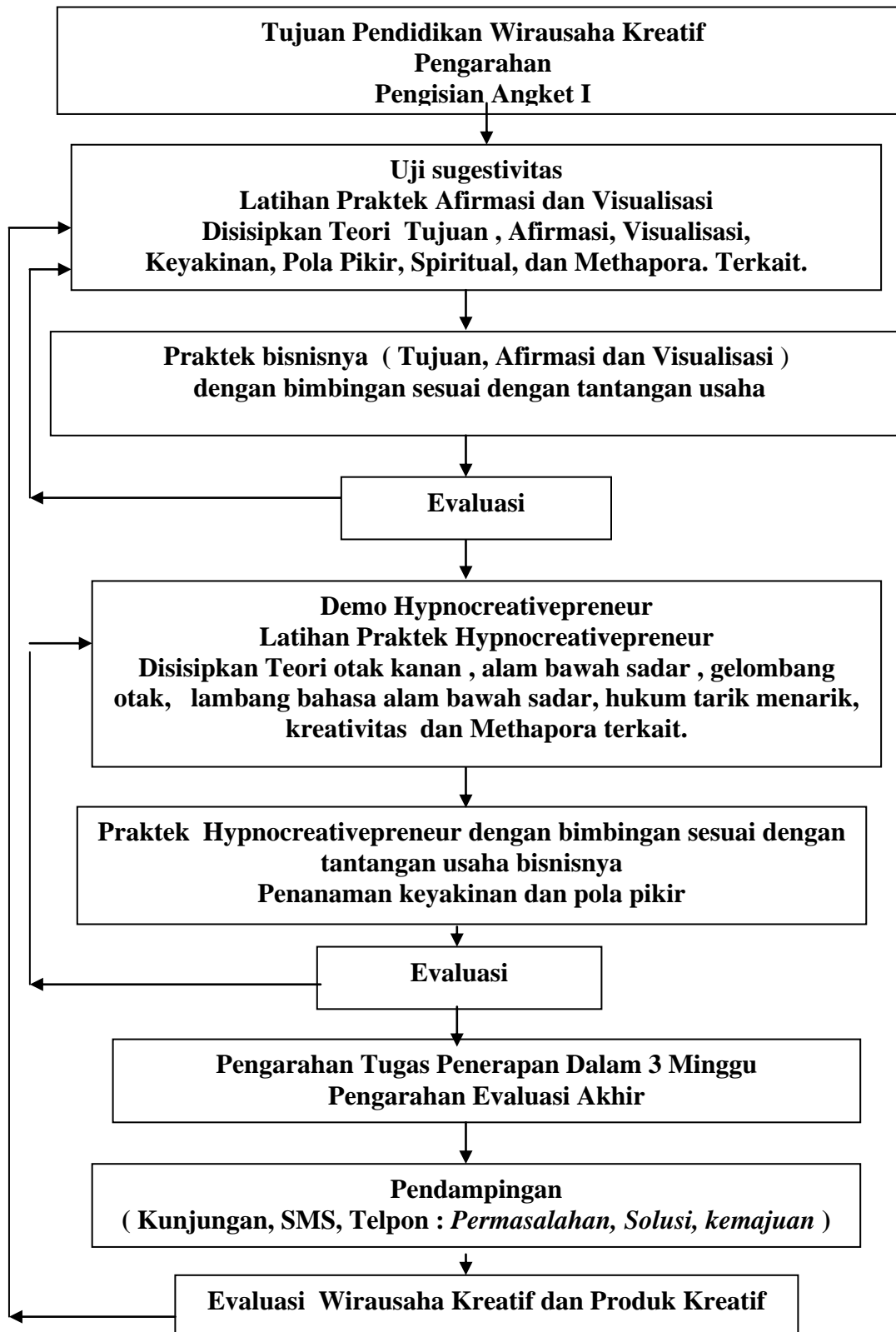
Langkah – langkah Pengambilan Data

1. Tahapan Pelaksanaan Model



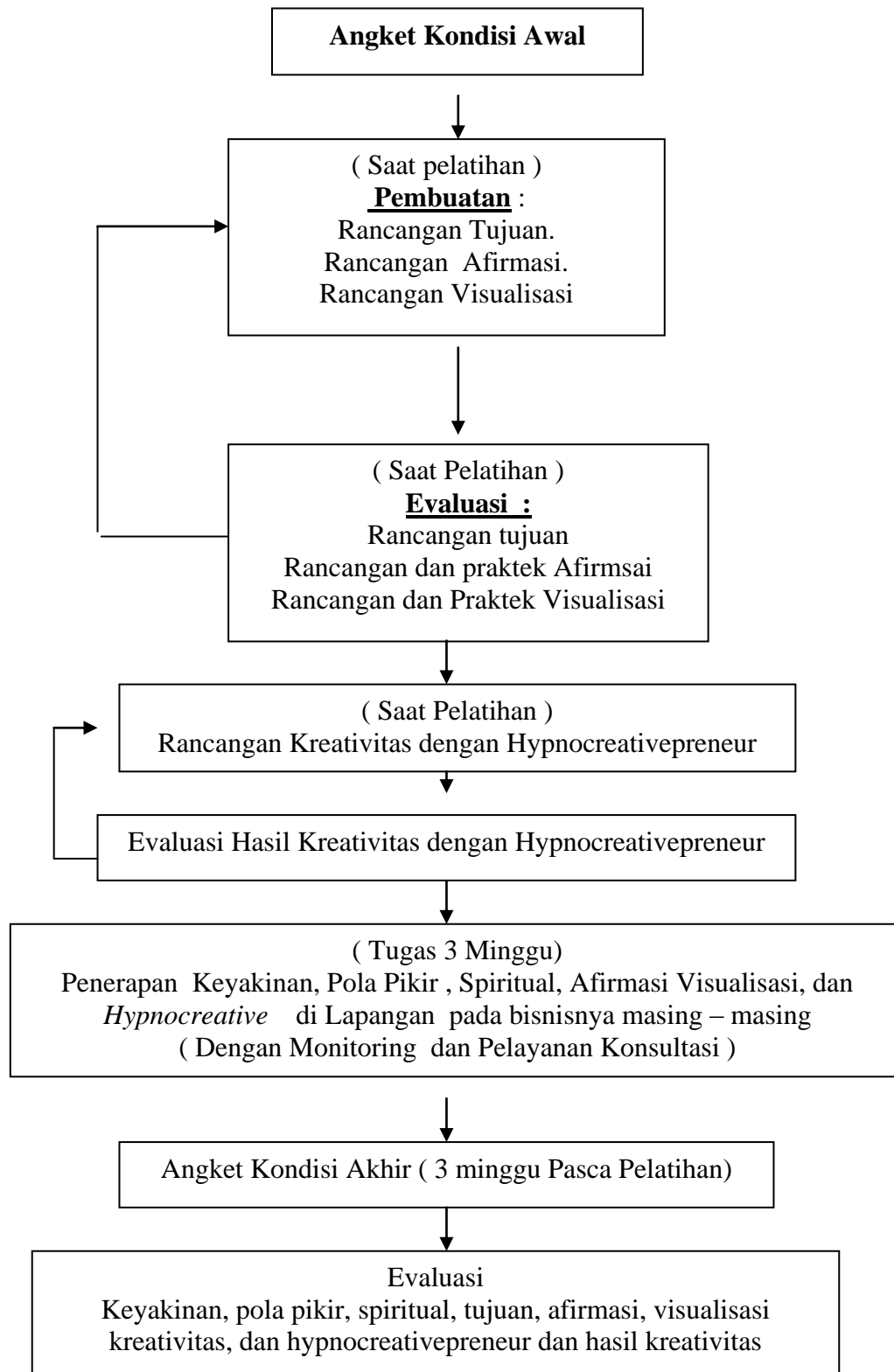
Gambar 2.. Tahapan Pelaksanaan

2. Proses Pendidikan



Gambar 3 . Proses Pendidikan Wirausaha Otak kanan dan Alam Bawah Sadar

3. Evaluasi



Gambar 4. . Tahapan Evaluasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian dengan judul Model Pendidikan Wirausaha berbasis Potensi Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar untuk Menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Kompetitif diikuti oleh peserta dari 17 jenis industri dari DIY dan Jateng, seperti ditunjukkan pada tabel 1

Tabel 1. Jenis dan Jumlah Industri

No.	Industri	Jumlah
1	Peternakan	2
2	Perikanan	2
3	Kerajinan	5
4	Mebel	3
5	Loundry	2
6	Jasa (copy, web, printing, desain)	4
7	Kuliner	7
8	Busana dan Accesory	7
9	Kerajinan Peci dan Tas	5
10	Air Mineral	3
11	Service Mobil , Sewa Mobil dan Bengkel Modifikasi Motor Balap	3
12	Alat – alat Laboratorium	1
13	Komunikasi	1
14	Agro	1
15	Batako	1
16	Rias, Sewa Pakaian dan Seni Pertunjukkan	2
17	Pemasaran Obat	1

Paparan Tabel 1 menunjukkan bahwa peserta dari industri kerajinan ada 10 orang, busana dan accessories 7 orang, kuliner 7 orang, Jasa yang terkait dengan Web, Printing, Desain dan Copy 4 orang. sedangkan peserta yang terkait dengan bengkel, service dan modifikasi kendaraan ada 3 orang.

Hasil pendidikan wirausaha berbasis otak kanan dan alam bawah sadar, menghasilkan peningkatan aspek keyakinan, pola pikir, spiritual dan produk kompetitif seperti terlihat pada tabel 2.

Tabel 2. Peningkatan Aspek Keyakinan Pola Pikir Spiritual dan Kompetitif

No.	Indikator	Peningkatan (%)
1	Keyakinan	84.9
2	Pola Pikir	92.43
3	Spiritual	90
4	Kompetitif (Laku)	98.13

Dari tabel 2 diatas dapat dilihat bahwa 98.13 % peserta produknya menikmati peningkatan lakunya produk. Selain itu mengalami pada aspek keyakinan, pola pikir dan kegiatan spiritualnya. Peningkatan keyakinan, pola pikir, dan kegiatan spiritual itulah yang memiliki andil dalam peningkatan lakunya produk. Adanya peningkatan keyakinan, pola pikir , spiritual dalam kreativitas dan pembenahan diri dapat dilihat pada tabel 8c

Tabel 3. Kelemahan Aspek Spiritual

No.	Indikator	Prosentase Sebelum Pendidikan (%)	Prosentase Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	Kurang / tidak Melakukan Doa	37.7	1.8	35.9	98.2
2	Kurang / tidak Melakukan Sedekah	60.3	22.6	37.7	77.4
3	Masih / selalu Mengeluh	86.99	56.60	30.39	43.4
4	Kurang atau tidak melakukan Syukur	26.4	7.5	18.9	92.5

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek spiritual positif.

Kelemahan aspek spiritual sebelum peserta mengikuti pelatihan / pendidikan adalah aspek doa, sedekah, keluhan, dan syukur. Kelemahan pada aspek sedekah dan keluhan sangat menyolok, yakni berada pada kisaran 60.3 % (sedekah) dan 86.99 % (keluhan). Namun setelah pelatihan / pendidikan , kedua aspek tersebut mengalami peningkatan positif dalam arti ada tambahan 35.9 % yang aktif berdoa, ada tambahan 37.7 % peserta rutin melakukan sedekah, penurunan 30.9 % peserta sudah tidak mengeluh, dan

ada tambahan pesedrt yang aktif bersyukur 18.9 %. . Sehingga secara ringkas setelah pelatihan / pendidikan yang aktif melakukan doa 98.2 %, yang aktif bersedekah 77.4 %, yang tidak mengeluh 43.4 %, dan yang aktif bersyukur 92.5 %.

Tabel 4. Kelemahan Aspek Keyakinan

No.	Indikator	Prosentase Sebelum Pendidikan (%)	Prosentase Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positip (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	(Nasib) Persepsi tentang Nasib telah ditentukan Tuhan	66.03	39.62	26.41	60.38
2	(Keajaiban) Menunggu Munculnya Keajaiban	37.7	18.86	18.84	81.14
3	(Tujuan) Kurang Yakin bahwa Tujuan tercapai	33.96	26.4	7.56	73.6

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek keyakinan positip.

Dari tabel 4 dapat dilihat bahwa jumlah peserta yang memiliki persepsi keyakinan yang benar tentang nasib, munculnya keajaiban, keyakinan akan tercapainya tujuan setelah pelatihan / pendidikan , mengalami peningkatan berturut – turut 26.41 %, 18.84 %, dan 7.56 %. Pada aspek keyakinan terhadap tercapainya tujuan peningkatannya masih relative sedikit., yakni hanya 7.56 %. Dengan demikian jumlah peserta yang memiliki persepsi keyakinan yang benar tentang nasib, munculnya keajaiban, dan keyakinan tercapainya tujuan menjadi 60.38 %, 81.14 %, dan 73.6 %.

Tabel 5. Kelemahan Aspek Pola Pikir

No .	Indikator	Prosentase Sebelum Pendidikan (%)	Prosentase Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positip (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	(Doa) Persepsi Doa tidak Harus Detail	30.16	1.8	28.36	98.2
2	(Masalah) Persepsi tentang masalah adalah batu sandungan	37.7	30.18	7.52	69.82
3	(khawatir /takut) Rasa Kekhawatir / Takut dalam melangkah	33.96	9.43	24.53	90.57

Ket. : Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek pola pikir positif.

Dari tabel 5 dapat dilihat bahwa jumlah peserta yang memiliki pola pikir yang sudah benar tentang doa, masalah dan khawatir, mengalami peningkatan berturut – turut sebesar 28.36 %, 7.52 %, dan 24.53 %. Untuk aspek persepsi terhadap masalah peningkatannya masih relative sedikit, yakni hanya 7.52 % Dengan demikian jumlah peserta yang memiliki pola pikir yang sudah benar tentang doa, masalah dan khawatir,, berturut – turut menjadi 98.2 %, 69.82 %, dan 90.57 %.

Tabel 6. Kemampuan Yang dikuasai Peserta

No.	Indikator	Jumlah Peserta yang Menguasai (%)
1	Keyakinan dan Pola Pikir	100
2	Afirmasi (sugesti) dan Visualisasi	100
3	Hypnoself dalam hypnocreativepreneur	67.9

Peserta yang menguasai materi teori dan praktek pada pendidikan wirausaha ini , untuk aspek keyakinan dan pola pikir 100%, kemampuan melakukan afirmasi (sugesti) dan imajinasi (visualisasi) 100 %, dan untuk kemampuan melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* baru sekitar 67.9 %.

Tabel 7. Peningkatan Produk Yang Laku

No.	Prosentase Produk Laku	Jumlah Wirausaha
1	1 - 25	7
2	26 - 50	7
3	51-75	7
4	76 - 100	4
5	100	1
6	Tak Menyebutkan Prosentase	23

Peningkatan produk yang laku bervariasi antara 1 s/d 200 %, mode kenaikan lakunya produk adalah antara 26 s/d 75 %. Sedangkan jumlah wirausaha yang tidak mencantumkan tingkat kenaikan lakunya produk ada 23 orang.

Tabel 8. Jenis Kreativitas dan Pembenahan Atas Petunjuk Nya

No.	Jenis	Jumlah
1	Produk	29
2	Pelayanan	1
3	Harga	1
4	Tempat	2
5	Promosi	5
6	Relasi Publik	2
7	Manajemen	6
8	Teknologi	4
9	Sumber Daya Manusia	3
10	Pemasaran	5
11	Modsal	5
12	Keyakinan	25
13	Pola Pikir	25

Jenis kreativitas dan pembenahan diri yang dilakukan sesuai petunjuk Nya dapat dilihat pada tabel 8. Tabel 8 menunjukkan bahwa yang menjadi mode kreativitas dari jenis kreativitas adalah aspek produk, yakni 29 buah. Temuan jenis kreativitas sesuai dengan petunjuk Nya adalah pembenahan keyakinan dan pola pikir, yang mana masing – masing menunjukkan 25 buah sesuai dengan permasalahan usaha bisnis masing – masing.

B. PEMBAHASAN

1. Peserta berjumlah 53 orang dengan perincian dari DIY 49 orang, dari Jateng 3 orang dan dari Kalimantan Selatan 1 orang. Peserta yang hadir dari terdiri dari 17 macam industri. Dipilih industri kecil karena para wirausaha industri kecil sangat mendambakan dan perlu pembinaan. Dengan demikian pimpinan / pemilik wirausaha industri kecil akan hadir sendiri tidak mewakilkan. Untuk wirausaha dari industri besar memang belum diprioritaskan untuk diundang karena pimpinan industri besar biasanya sibuk sehingga dalam pelatihan sering diwakilkan, sehingga hasilnya menjadi kurang efektif dan kurang efisien..
9. Model pendidikan wirausaha kreatif berbasis alam bawah sadar dan otak kanan menghasilkan peningkatan aspek keyakinan (84.9 %), aspek pola pikir (92.43 %), aspek spiritual (90 %) dan aspek lakunya produk (98.1 %). Dari hasil pendidikan dapat dilihat bahwa ternyata untuk mengantarkan wirausaha sukses, perhatian pembinaan tidak hanya pada hal – hal yang terkait dengan bisnisnya, tetapi aspek keyakinan, pola pikir, spiritual perlu digarap. Hal ini dapat dilihat bahwa pada tabel 3, 4 dan 5. menunjukkan keyakinan, pola pikir, dan spiritualnya sebagian besar masih belum benar ataupun belum tepat.. , terutama dalam doa, sedekah, keluhan, persepsi nasib, keyakinan akan tercapainya tujuan, dan kekhawatiran melangkah.
10. Spiritual mengalami kenaikan setelah pelatihan / pendidikan wirausaha, yakni kenaikan 35.9 % peserta yang melakukan doa, kenaikan 37.7 % melakukan sedekah, kenaikan 30.39 % sudah mampu menjalankan bisnis tanpa keluhan , dan peserta yang melakukan syukur naik 18.9...% .Aspek yang masih lemah dalam spiritual, pertama adalah belum adanya kesadaran / kebiasaan melakukan sedekah dan kedua adalah kebiasaan mengeluh . Dalam teori alam bawah sadar , keluhan akan tertanam dan terprogram dalam alam bawah sadar sehingga situasi kondisi itulah yang akan tercipta.. Hal ini sejalan dengan hukum tarik menarik yakni negative akan menarik yang negative, dan positif akan menghadirkan positif. Kecuali itu keluhan dapat menghambat tercapainya tujuan atau pun menghapus hasil tujuan. Dalam penelitian ini , dampak keluhan dibuktikan dengan uji sugestibilitas, sehingga peserta menjadi semakin yakin bahwa berpikir negative

akan menarik dampak negative.. Dalam penelitian ini spek spiritual yang diteliti hanya doa, sedekah, keluhan dan syukur yang diungkap dalam kondisi Alpa. dan Teta melalui uji sugestibilitas dan hypnosis masal maupun *hypnoself*..

11. Keyakinan dan pola pikir adalah aspek yang juga memiliki peran dominant dalam pencapaian tujuan, Perubahan nasib menurut Wuryanano (2009:: 21).adalah dimulai dari keyakinan, pola pikir, sikap, tindakan, kebiasaan, karakter, yang kemudian menuju level nasib. Setelah itu nasib juga akan mempengaruhi pola pikir, begitu seterusnya. Berjalan mencapai tujuan tanpa keyakinan, kurang / tidak membuahkan hasil, karena yang terbesit dalam pikirannya adalah kegagalan , dimana bayangan kegagalan itu tertanam dan terprogram dalam alam bawah sadar. Hal ini sejalan dengan teori yang dipaparkan sebelumnya bahwa keyakinan adalah merupakan prinsip yang penting dalam hokum tarik menarik, sehingga yang terjadi keraguan akan menarik keraguan, yang selanjutnya kekhawatiran menarik juga kekhawatiran.. Sebelum pelathan / pendidikan, keyakinan yang setuju bahwa nasib telah ditentukan Tuhan adalah keyakinan yang salah., dimana keyakinan ini dimiliki oleh 66.03 % peserta dan setelah pendidikan, peserta yang memiliki keyakinan yang salah itu tinggal dimiliki oleh 39.62 % peserta. Berikutnya, keyakinan yang salah bahwa keajaiban harus ditunggu dimiliki oleh 37.7 % peserta sebelum pendidikan, namun setelah pendidikan baru mampu menurunkan jumlah peserta yang memiliki persepsi salah menjadi 18.86 %, Keyakinan yang benar adalah keajaiban harus diciptakan bukan ditunggu., Pernyataan ini dalam pelatihan / pendidikan juga dibuktikan dengan uji sugestibilitas. Selanjutnya sebelum pelatihan / pendidikan peserta yang kurang yakin akan tercapainya tujuan ada 33.96 %, namun setelah pendidikan , jumlah peserta yang kurang yakin akan tercapainya tujuan 26.4 % , jadi pendidikan tentang keyakinan tercapainya tujuan masih perlu ditekankan dalam pendidikan. Dari tabel 4 dan 5 dapat dilihat bahwa prosentase keyakinan akan tercapainya tujuan mirip dengan prosentase kekhawatiran untuk maju
12. Pola pikir adalah kepercayaan atau sekumpulan kepercayaan atau cara berpikir yang memengaruhi perilaku pandangan dan sikap mental seseorang dalam menentukan level keberhasilannya. Pola pikir yang menjadi materi pendidikan

dalam hal ini adalah doa harus SMARTFI, masalah adalah bukan batu sandungan, dan keberanian untuk maju tanpa rasa takut. Hasil menunjukkan bahwa sebelum pendidikan, peserta yang kurang setuju bahwa doa harus SMARTFI sekitar 30.16 %, namun setelah peserta melihat pembuktian melalui uji sugestibilitas dalam hypnotis bahwa doa yang SMARTFI terbukti manjur maka peserta yang kurang setuju bahwa doa harus SMARTFI hanya tinggal 1.8 %...Berikutnya pola pikir yang kedua peserta yang berpendapat bahwa masalah merupakan batu sandungan. Adalah 37.7 %, setelah melalui pelatihan jumlah peserta yang mengatakan bahwa masalah adalah merupakan batu sandungan masih 30.18 %, jadi masih perlu perhatian dalam pembinaan. Peserta yang berpikir masalah merupakan batu sandungan adalah peserta yang belum memandang nilai positif / berpikir positif secara utuh. Posisi masalah ada kemungkinan berstatus sebagai ujian, peringatan, pembelokan arah, jalan menuju, pendewasaan atau bahkan guru. Selanjutnya pada aspek kekhawatiran atau takut maju dalam bisnisnya juga dipengaruhi oleh tingkat keyakinannya dalam pencapaian tujuan, yang dalam hal ini jumlah peserta yang masih merasa khawatir untuk maju sebelum pendidikan sekitar 33.96 % namun setelah ditunjukkan bukti melalui uji sugestibilitas hypnotis bahwa sikap itu merugikan, jumlah peserta yang memiliki rasa khawatir untuk maju hanya tinggal sekitar 9.43 %..

13. Kemampuan yang dikuasai peserta dari aspek keyakinan, pola pikir, afirmasi (sugesti) imaginasi dan spiritual mencapai 100 % dalam arti semua bisa walau kualitasnya belum semua 100 % (lihat tabel 3,4, dan 5). , Semua peserta telah menguasai karena dalam pelatihan / pendidikan, peserta dibimbing dengan uji sugestibilitas, hypnosis secara masal. dan metaphora yang terkait (kisah – kisah nyata dan contoh – contoh yang dilakukan oleh orang sukses.). . Sedangkan dalam aspek hypnocreative preneur baru 67.9 %, hal ini karena untuk melakukan ini perlu persyaratan khusus : pertama ; mampu mengkondisikan diri dalam kondisi Alpha Theta), kedua ; menonaktifkan pikiran sadar untuk sementara waktu, yakni tidak menganalisis apa yang muncul dalam arti menerima apa adanya, tidak menolak dan yakin. .. Teori hypnosis mengatakan bahwa jumlah orang yang

mudah dihipnosis / *hypnoself* 5 %, moderat 85 % , sedangkan yang sulit hanya 10 %. (Ari Gunawan, 2007 : 13)..

14. Semua peserta mengalami kenaikan jumlah produk yang laku, namun prosentase kenaikannya berlainan. Hal ini disebabkan beberapa kemungkinan : pertama, :afirmasi (sugesti) yang SMARTFI, kemampuan berimajinasi, kecerdasan dalam minta petunjuk Nya dalam kondisi AlphaTetha. Selain itu juga ditentukan oleh keyakinan pola pikir dan spiritual yang dilakukan seperti doa, sedekah, dan hidup tanpa mengeluh.
15. Kreativitas adalah peran dominant otak kanan. Program tujuan yang akan dicapai dikonsep / deprogram dengan kecerdasan otak kiri. Yang selanjutnya diproses oleh otak kanan. Bila proses kreativitas dilakukan di alam bawah sadar pada gelombang Teta , jawaban kreativitas yang dicari akan banyak/ cepat / mudah diketemukan. Kreativitas bukan hanya pada produk, istilah produk kreativitas adalah produk kreativitas pada semua lini bisnis terutama pada bauran pemasaran, manajemen, teknologi, dan sumberdaya manusia.. Namun perlu disadari bahwa dalam bisnis, ketercapaian tujuan tidak hanya ditentukan ketrampilan dan pengetahuan bisnis, tetapi juga oleh keyakinan, pola pikir, dan spiritualnya. Dengan demikian ada kemungkinan yang muncul dalam berkreaitivitas dalam alam bawah sadar ,adalah pembenahan spiritual., pola pikir, dan atau keyakinan.. Jenis kreativitas yang dilakukan peserta sesuai dengan petunjuk Nya yakni hasil proses *hypnocreativepreneur* yang dilakukan. baik secara individu maupun secara masal . Jenis kreativitas yang harus dilakukan para peserta pada Tabel Daftar Petunjuk 7b, menunjukkan bahwa sebagian besar petunuk Nya adalah pada aspek keyakinan , pola pikir dan spiritual sehingga konsekwensinya sebagian besar para wirausaha perlu membenahi aspek – aspek tersebut.. Bagi wirausaha yang mendapat petunjuk tentang kreativitas bisnis, juga telah melakukan kreativitasnya dan menghasilkan. Bagi wirausaha yang belum mampu melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* dapat melakukan afirmasi dan imajinasi yang dilandasi dengan keyakinan dan pola pikir yang didukung dengan spiritual yang semakin berkualitas. Pada tabel 7b, terlihat masih ada beberapa peserta yang belum melakukan kreatvitasnya dalam bauran pemasaran,, namun mereka melakukan kegiatan keyakinan, pola

pikir, spiritual dan atau afirmasi imajinasi. Atas petunjukNya, Kreativitas atas petunjuk Nya bukan daerah logika, ini adalah kehendak dan kuasa Nya yang berbasis permohonan, sehingga hal ini merupakan temuan, yang semula kreativitas yang muncul diprediksi kreativitas dalam produk, pelayanan, tempat, harga, relasi publick, promosi, pemasaran, teknologi, sumberdaya manusia, dan manajemen , namun ternyata kreativitas juga meliputi keyakinan, pola pikir, dan spiritual.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan .

1. Hasil kinerja model menunjukkan peningkatan aspek keyakinan 84.9 %, peningkatan aspek pola pikir 92.43 %, peningkatan spiritual 90 %, dan peningkatan lakunya produk (kompetitif) 98.13%.
2. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek keyakinan sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek persepsi nasib sebesar 66.03 %, pada aspek menunggu keajaiban sebesar 37.7 %. Sedangkan pada aspek keyakinan terhadap tercapainya tujuan 33.96 %. Dan setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek persepsi nasib, keajaiban, dan keyakinan akan tercapainya tujuan, berturut – turut 26.41 %, 18.86 .%, dan 7.56 %, sehingga jumlah wirausaha yang memiliki keyakinan positif pasca pelatihan / pendidikan, pada persepsi yang benar tentang nasib 60.38 %, 81.14 %, dan keyakinan akan tercapainya tujuan 73.6 %.
3. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek pola pikir sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek persepsi doa sebesar 30.16 %, pada aspek masalah sebesar 37.7 %. Sedangkan pada aspek khawatir / takut maju 33.96 %. Dan setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek persepsi doa, masalah dan kekhawatiran berturut – turut 28.36%, 7.52 .%, dan 24.53 %, sehingga jumlah wirausaha yang memiliki pola pikir positif pasca pelatihan / pendidikan, pada persepsi yang benar tentang doa, masalah, dan kekhawatiran 98.2 %, 69.82 %, dan keyakinan akan tercapainya tujuan 90.57 %
4. Kelemahan pokok pada wirausaha pada aspek spiritual sebelum pelatihan / pendidikan adalah aspek sedekah sebesar 60.3 % dan pada aspek keluhan sebesar 86.99 %. Sedangkan pada aspek doa dan syukur hanya 37.7 % dan 26.4 %. Dan

setelah pelatihan ada peningkatan dari aspek doa, sedekah, keluhan dan syukur, berturut – turut 35.9%,37.7%,30.349%, dan 18.9 % sehingga jumlah wirausaha yang melakukan spiritual pasca pelatihan / pendidikan rutin melakukan doa 98.2 %, aktif bersedekah 77.4 %, tidak mengeluh 43.4 %, dan melakukan kegiatan syukur 92.5 %. Dengan demikian aspek yang paling lemah masih pada keluhan.

5. Peningkatan lakunya produk berkisar antara 1 sampai dengan 200 %, dimana yang menjadi mode peningkatan adalah peningkatan pada kisaran 1 sampai dengan 25 %, kisaran 26 % sampai dengan 50 %, dan kisaran antara 51 sampai dengan 75 %, yakni masing – masing 7 wirausaha. Sedangkan yang 23 wirausaha tidak menyebutkan tingkat kelipatan lakunya produk. Namun dari data menunjukkan semua menikmati peningkatan lakunya produk.
6. Temuan tentang kreativitas, ternyata atas petunjuknya kreativitas tidak hanya pada produk, harga, tempat, pelayanan, promosi, pemasaran, relasi public, teknologi, dan manajemen, namun sebagian besar ditunjukkan untuk membenahi keyakinan dan pola pikir. Yang menjadi mode dari kreativitas adalah pada produk yakni 26 kreativitas produk, sedangkan yang petlu juga membenahi keyakinan dan pola pikir masing – masing ada 25 wirausaha.
7. Hasil *hypnoself* dalam *Hypnocreativepreneur* menunjukkan bahwa petunjuk yang didapat 2 macam , tentang peningkatan keyakinan, 12 macam tentang pola pikir, 13 tentang spiritual, sedangkan tentang bisnis 21 macam.
8. Semua peserta menyadari tentang pentingnya peningkatan kualitas keyakinan, pola pikir dan spiritual disamping pengetahuan , ketrampilan dan an actions bisnis.
9. Pengetahuan dan ketrampilan yang dikuasai peserta 100 % mampu meningkatkan keyakinan, 100 % mampu meningkatkan pola [pikir positif, 100 % mampu melakukan spiritual bisnis, dan baru 67.9 % mampu melakukan *hypnoself* dalam *hypnocreativepreneur* untuk minta petunjuk dari Nya.
10. Uji sugestibilitas yang menunjukkan bahwa bahwa pikiran, ucapan, perasaan, sikap , dan tindakan adalah doa, merupakan modal untuk memotivasi dan menanamkan pikiran, ucapan, perasaan, sikap , dan tindakan positif.

11. Methapora yang berisi kisah nyata, pola bahasa yang positif dengan pola suara yang memenuhi syarat merupakan modal pokok penerbit. Data ini diperoleh dari analisis kesan, saran – saran dan kritik para peserta.

B. Saran

1. Prosentase waktu, materi, penanaman dan motivasi mengatasi keluhan dan kesadaran bersedekah perlu diperbesar.
2. Suasana dan kondisi critical factor para peserta terbuka perlu diciptakan, pertahankan dan dioptimalkan selama pelatihan / pendidikan.
3. Dalam Pembinaan dan pengembangan wirausaha, yang perlu dievaluasi lebih dulu adalah kualitas keyakinan, pola pikir dan spiritualnya

DAFTAR PUSTAKA

- , 2007, *Hypnotherapy* , Jakarta, PT. Gramedia.
- Andrie Hakim, 2010, *Hypnosis in Teaching*, Jakarta : Visi Media.
- Anna Wise, 2011, *Kekuatan Gelombang Otak*, Jakarta : Gramedia
- Ghannoe, 2010, *Buku Pintar NLP*, Jakarta : Flash Books.
- Hisyam A.F., 2009, *The Real Art of Hypnosis*, Jakarta : Gagap Media
- Hurst.K., 2006, *Prinsip – Prinsip Perancangan Teknik*, Jakarta : Penerbit Erlangga
- Ismu Almatin, 2010, *Hypnosis learning*, Yogyakarta : Pustaka Widyatama.
- Ilhamnudin Nukman, 2009, *Mind Revolution*, Yogyakarta Diva Pres
- John Kehoe, 2012, *Mind Power*, Jakarta : Serambi Ilmu Semesta
- M.Huda, 2013, *Model – model Pengajaran Pembelajaran*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Napoleon Hill, 2007, *Membangun Otak Sukses*, Yogyakarta : Baca!
- Priatno.H.M, 2010, *Spiritual Thingking*, Bandung : Mizania Pustaka, P.23
- Rudy.S.L, 2011, *NLP*, Semarang : CM3 Pres.
- Syafi'ie.M, 2010, *Kekuatan Berpikir Positif*, Jakarta : PT. Wahyu Mediav

Subiyono dan Awan.H., 2013, *Pendidikan dan Pengembangan PTEKSKOREN*. Yogyakarta : The Publish.

Saiful Aman, 2010, *Empat Jam Pinter Hipnosis*, Jakarta : Visi Media.

Syaiful.M.Maghsri, 2008, *Eksplorasi Kekayaan Bioenergi*, Yogyakarta Bioenergi.Publisher

Trisno Pambudi Agianto, 2012, *Membangun Surga Dalam Diri*, Jakarta : Halaman Moeka Publishing

Wiko.S, 2010, *Industri Kreatif*, Jakarta : Boduose Media

Wuryanano, 2009, *Menagapa Doa Saya Selalu Dikabulkan* , Jakarta : Gramedia.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Alamat : Karangmalang, Yogyakarta 55281

Telp. (0274) 550840, Fax (0274) 518617, 550839, email: lppm.uny@gmail.com

**SURAT PERJANJIAN INTERNAL
PELAKSANAAN PENELITIAN SKIM:
PENELITIAN STRATEGIS NASIONAL
NOMOR : 08/STRANAS-DIKTI/UN.34.21/2014**

Pada hari ini Senin tanggal tujuh belas bulan Maret tahun dua ribu empat belas, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Dr. Widarto, M.Pd : Sekretaris Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta yang berkedudukan di Yogyakarta dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama perguruan tinggi tersebut; selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.
2. Prof. Dr. MOERDIYANTO M.Pd. : Ketua Tim Peneliti dari Skim Penelitian *Penelitian Strategis Nasional*, yang beralamat di *FE* Universitas Negeri Yogyakarta, selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Kedua belah pihak berdasarkan:

- 1) Daftar Isian Pelaksanaan Pekerjaan Anggaran (DIPA) Universitas Negeri Yogyakarta No.: SP DIPA-023.04.2.189946/2014 tanggal 5 Desember 2013;
- 2) Surat Perjanjian Pelaksanaan Kegiatan Penelitian Penelitian Strategis Nasional Universitas Negeri Yogyakarta Tahun 2014 antara Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta dengan Sekretaris Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY Nomor: 239a/STR/UN34.21/2014 tanggal 17 Maret 2014.

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Penelitian Penelitian Strategis Nasional dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

Pasal 1

PIHAK PERTAMA memberi tugas kepada PIHAK KEDUA, dan PIHAK KEDUA menerima tugas tersebut sebagai penanggung jawab dan mengkoordinasikan pelaksanaan Penelitian Penelitian Strategis Nasional dengan judul dan nama Ketua/Anggota Peneliti sebagai berikut:

Judul : Model Pendidikan Wirausaha Berbasis Potensi Otak Kanan dan Alam Bawah Sadar Untuk Menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Yang Kompetitif

Ketua Peneliti : Prof. Dr. MOERDIYANTO M.Pd.

Anggota :
1 Dr. Sutiyono
2 Drs. Subiyono, MP.
3 -

Pasal 2

- 1) **PIHAK PERTAMA** memberikan dana penelitian yang tersebut pada pasal 1 sebesar Rp. 85.000.000 (Delapan puluh lima juta rupiah) yang dibebankan pada Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) No.: SP DIPA-023.04.2.189946/2014 tanggal 5 Desember 2013.
- 2) **PIHAK KEDUA** berhak menerima dana tersebut pada ayat (1) dan berkewajiban menggunakan sepenuhnya untuk pelaksanaan penelitian sebagaimana pasal 1 sampai selesai sesuai ketentuan pembelanjaan keuangan negara.

Pasal 3

Pembayaran dana Penelitian Penelitian Strategis Nasional ini akan dilaksanakan melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY dan dibayarkan secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1) **Tahap Pertama 70%** sebesar Rp. 59.500.000 (Lima puluh sembilan juta lima ratus ribu rupiah) setelah Surat Perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak,
- (2) **Tahap Kedua 30%** sebesar Rp. 25.500.000 (Dua puluh lima juta lima ratus ribu rupiah) setelah **PIHAK KEDUA** menyerahkan Laporan Akhir Hasil Pelaksanaan Penelitian Penelitian Strategis Nasional kepada **PIHAK PERTAMA** dalam bentuk hardcopy sebanyak 6 (enam) eksemplar dan softcopy (CD dalam format "pdf") paling lambat tanggal **31 Oktober 2014**.
- (3) **PIHAK KEDUA** wajib membuat Laporan Kemajuan Pelaksanaan Penelitian dan Laporan Penggunaan Keuangan sejumlah termin I (70%) yang diserahkan kepada **PIHAK PERTAMA** dalam bentuk hardcopy masing-masing 2 (dua) eksemplar paling lambat tanggal 30 Juni 2014 serta **mengunggahnya (upload) ke SIM-LITABMAS antara tanggal 15-30 Juni 2014**.
- (4) **PIHAK KEDUA** wajib membuat Laporan Hasil dan Laporan Penggunaan Keuangan sejumlah (100%) yang diserahkan kepada **PIHAK PERTAMA** dalam bentuk hardcopy masing-masing 2 (dua) eksemplar paling lambat tanggal 31 Oktober 2014 serta **mengunggahnya (upload) ke SIM-LITABMAS antara tanggal 1-10 November 2014**.
- (5) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mempertanggungjawabkan pembelanjaan dana yang telah disesuaikan dengan ketentuan pembelanjaan keuangan negara.
- (6) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengembalikan sisa dana yang dibelanjakan kepada **PIHAK PERTAMA** untuk selanjutnya disetorkan ke Kas Negara.

Pasal 4

PIHAK KEDUA berkewajiban untuk :

- (1) Mempresentasikan hasil penelitiannya pada seminar yang dilaksanakan oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Jakarta;
- (2) Mendaftarkan hasil penelitiannya untuk memperoleh HKI;
- (3) Memanfaatkan hasil penelitian untuk proses belajar mengajar dan bahan mengajar;
- (4) Mempublikasikan hasil penelitiannya ke dalam jurnal ilmiah;
- (5) Membayar/menyetorkan PPh pasal 21, PPh pasal 22, PPN pasal 23, dan PPN sesuai ketentuan yang berlaku;
- (6) Wajib menyelenggarakan dan mengikuti Seminar awal (proposal/instrumen) dan seminar akhir (hasil) baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama sesuai dengan jadwal pelaksanaan kegiatan penelitian.

Pasal 5

- (1) **PIHAK KEDUA** bertanggungjawab atas keaslian judul penelitian sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1 Surat Perjanjian Kontrak Penelitian ini (bukan duplikat/jiplakan/plagiat) dari penelitian orang lain
- (2) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bebas dari ikatan dengan pihak lain atau sedang didanai oleh pihak lain.
- (3) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bukan merupakan penelitian yang **SEDANG ATAU SUDAH** selesai dikerjakan, baik didanai oleh pihak lain maupun oleh sendiri

- (4) PIHAK PERTAMA tidak bertanggungjawab terhadap tindakan plagiat yang dilakukan oleh PIHAK KEDUA
- (5) Apabila dikemudian hari diketahui ketidakbenaran pernyataan dalam diktum (1) s.d. (4), maka kontrak penelitian DINYATAKAN BATAL, dan PIHAK KEDUA wajib mengembalikan dana sejumlah nilai kontrak kepada kas negara.

Pasal 6

- (1) Jangka waktu pelaksanaan penelitian yang dimaksud Pasal 1 ini selama **8 (delapan) bulan** terhitung mulai **17 Maret 2014 s.d 31 Oktober 2014**, dan PIHAK KEDUA harus menyelesaikan Penelitian Penelitian Strategis Nasional yang dimaksud dalam Pasal 1 selambat-lambatnya **10 hari setelah tanggal pelaksanaan penelitian**.
- (2) PIHAK KEDUA harus menyerahkan kepada PIHAK PERTAMA berupa:
 - a. Laporan Akhir Hasil Penelitian dalam bentuk hardcopy sebanyak 6 (enam) eksemplar, dan dalam bentuk soft copy (CD dalam format “*pdf”) sebanyak 1 (satu) keping atau 8 (delapan) eksemplar bagi yang akan menyertifikasikan dengan membayar biaya sebesar Rp 120.000,- perjudul ke Bagian Keuangan LPPM UNY.
 - b. Artikel Ilmiah dimasukkan ke Jurnal melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY, yang terpisah dari laporan sebanyak 2 (dua) eksemplar dan softcopy.
 - c. Upload laporan baik laporan Kemajuan Penelitian maupun laporan Hasil penelitian.
 - d. Upload laporan pertanggungjawaban Keuangan baik penggunaan dana 70% dan penggunaan dana 100%.
- (3) Laporan hasil penelitian dalam bentuk hard copy harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. Bentuk/ukuran kertas kuarto
 - b. Warna cover Kuning Kunyit
 - c. Di bagian bawah kulit ditulis:
Dibiayai oleh DIPA Universitas Negeri Yogyakarta dengan Surat Perjanjian Penugasan dalam rangka Pelaksanaan Program Penelitian Desentralisasi BOPTN Skim: Penelitian Strategis Nasional Tahun Anggaran 2014 Nomor: 239a/STR/UN34.21/2014 Tanggal 17 Maret 2014.
- (4) Selanjutnya laporan tersebut akan disampaikan ke:
 - a. Perpustakaan Nasional republik Indonesia Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
 - b. PDII LIPI Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
 - c. BAPPENAS c.q. Biro APKO Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
 - d. Perpustakaan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY sebanyak 3 (tiga) eks.
- (5) Apabila batas waktu habisnya masa penelitian ini PIHAK KEDUA belum menyerahkan Laporan Hasil Penelitian kepada PIHAK PERTAMA, maka PIHAK KEDUA dikenakan denda sebesar **1 % (satu permil) setiap hari keterlambatan sampai dengan setinggi-tingginya 5% (lima persen) dari nilai surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian**, terhitung dari tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan sampai dengan berakhirnya pembayaran dana Hibah Penelitian oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta yang dibuktikan dengan Surat Pernyataan/Berita Acara Keterlambatan yang disepakati/disetujui Pihak Pertama dengan mencantumkan tanggal Jatuh Tempo Penyerahan Laporan Hasil Penelitian.

Pasal 7

- (1) Apabila Ketua Peneliti sebagaimana dimaksud pasal 1 tidak dapat menyelesaikan pelaksanaan penelitian ini, maka PIHAK KEDUA wajib menunjuk pengganti Ketua Pelaksana sesuai dengan bidang ilmu yang diteliti dan merupakan salah satu anggota tim;
- (2) Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada pasal 1 maka harus mengembalikan seluruh dana yang telah diterimanya kepada PIHAK PERTAMA, untuk selanjutnya disetor ke Kas Negara.

Pasal 8

Hak Kekayaan Intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan penelitian tersebut diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Pasal 9

Hasil penelitian berupa peralatan dan / atau alat yang dibeli dari kegiatan penelitian ini adalah milik negara yang dapat dihibahkan kepada Universitas Negeri Yogyakarta atau Lembaga Pemerintah lain melalui Surat Keterangan Hibah.

Pasal 10

PIHAK PERTAMA maupun PIHAK KEDUA tidak bertanggung jawab atas keterlambatan atau tidak terlaksananya kewajiban seperti tercantum dalam kontrak sebagai akibat *Force Majeure* yang secara langsung mempengaruhi terlaksananya kontrak, antara lain: perang, perang saudara, blockade ekonomi, revolusi, pemberontakan, kekacauan, huru-hara, kerusuhan, mobilisasi, keadaan darurat, pemogokan, epidemis, kebakaran, banjir, gempa bumi, angin ribut, gangguan navigasi, tindakan pemerintah di bidang moneter.

Force Majeure di atas harus disahkan kebenarannya oleh Pejabat yang berwenang.

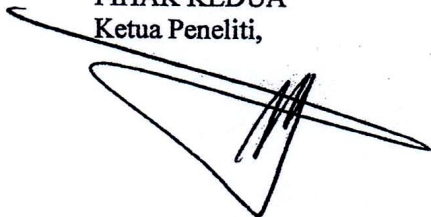
Pasal 11

Surat Perjanjian Internal Pelaksanaan Penelitian Penelitian Strategis Nasional ini dibuat rangkap 2 (dua), dan dibubuhi materai sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan biaya materainya dibebankan kepada PIHAK KEDUA.

Pasal 12

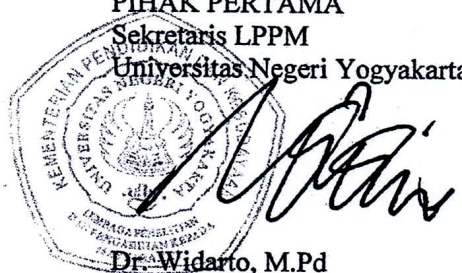
Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak secara musyawarah.

PIHAK KEDUA
Ketua Peneliti,



Prof. Dr. MOERDIYANTO M.Pd.

PIHAK PERTAMA
Sekretaris LPPM
Universitas Negeri Yogyakarta



Dr. Widarto, M.Pd
NIP 19631230 198812 1 001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Alamat : Kampus Karangmalang Yogyakarta 55281
Telepon: (0274) 550839 Fax. (0274) 518617
Web: lppm.uny.ac.id, e-mail: lppmuny@uny.ac.id, lppm.uny@gmail.com

BERITA ACARA
PELAKSANAAN SEMINAR PROPOSAL/INSTRUMEN PENELITIAN

1. Nama Peneliti : Prof. Dr. Moerdiyanto
2. Jurusan/Prodi : Manajemen
3. Fakultas : FE
4. Jenis penelitian : Penelitian Strategis Nasional
5. Judul Penelitian : Model Pendidikan Wirausaha berbasis potensi
otak kanan dan alam bawah sadar untuk meng-
hasilkan wirausaha kreatif & proclin, yg kompetitif
6. Pelaksanaan : Tanggal 07.06.2014 Jam
7. Tempat : R. Sidang LPPM
8. Dipimpin oleh : Ketua Dr. Ratna Candrasari
Sekretaris Hiryanto Msi
9. Peserta yang hadir : a. Reviewer orang
b. Notulis orang
c. Peserta lain orang
Jumlah : orang

SARAN-SARAN DARI PESERTA

10. Hasil Seminar;

Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan:

- a. Diterima, tanpa revisi/pembenahan usulan/instrumen/hasil
b. Diterima, dengan revisi/pembenahan
c. Dibenahi untuk diseminarkan ulang

Ketua Sidang

Reviewer

Notulis

Dr. Ratna Candrasari
NIP: 19761008200802014

Dr. Sukirno
NIP: 19670414199031002

Hiryanto, Msi
NIP: 19650612199102002



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FORM DAFTAR HADIR SEMINAR INSTRUMEN
PENELITIAN KOMPETITIF NASIONAL TAHUN 2014

No. FRM/LPPM/416

Revisi : 03

Tgl : 25 April 2012

Hal 1 dari 1

Hari/tanggal

: Sabtu, 7 Juni 2014







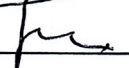








Waktu

: pk. 08.00 WIB - selesai

Tempat

: Ruang Sidang LPPM UNY Lt. 2

No.	Nama	Jabatan/Alamat	Tanda Tangan
1	Dr. Cahyorini Kusumawardani, M.Si	Ketua Tim KLN	1.
2	Prof. K.H. Sugiyarto	Anggota	2.
3	Dr. Ratna Candra Sari	Ketua Tim KLN	3.
4	RR. Indah Mustikawati, M.Si	Anggota	4.
5	Dr. Endang Mulyatiningsih	Ketua Tim STRANA	5.
6	Prof. Dr. Sugiyono	Anggota	6.
7	Prof. Dr. Endang Nurhayati	Ketua Tim STRANA	7.
8	Prof. Dr. Suharti	Anggota	8.
9	Dr. Dadan Rosana, M.Si	Ketua Tim HIKOM	9.
10	Dr. Sukardiyono, M.Si	Anggota	10.
11	Prof. Dr. Farida Hanum	Ketua Tim STRANA	11.
12	Dr. Arif Rohman	Anggota	12.
13	Dr. Puji Yanti Fauziah, M.Pd	Ketua Tim STRANA	13.
14	Prof. Dr. Yoyon Suryono	Anggota	14.
15	Dian Swandayani, M.Hum	Ketua Tim STRANA	15.
16	Dr. Nurhadi, M.Hum	Anggota	16.
17	Prof. Dr. Sugirin	Ketua Tim STRANA	17.
18	Dr. Agus Widyantoro	Anggota	18.
19	Dr. Mami Hajaroh, M.Pd	Ketua Tim STRANA	19.
20	Dr. Rukiyati	Anggota	20.
21	Prof. Dr. Moerdiyanto, M.Pd	Ketua Tim STRANA	21.
22	Dr. Sutiyono <i>Dr. Subryono, MP</i>	Anggota	22.
23	Prof. Dr. Trie Hartiti Retnowati, M.Pd	Ketua Tim STRANA	23.
24	Prof. Dr. Suharti	Anggota	24.
25	Dr. Heru Kuswanto, M.Si	Ketua Tim STRANA	25.
26	Dr. Insih Wilujeng	Anggota	26.
27	Dr. Mutiara Nugraheni, M.Si	Ketua Tim STRANA	27.
28	Dr. Siti Hamidah	Anggota	28.
29	Prof. Dr. C. Asri Budiningsih	Ketua Tim STRANA	29.
30	Dr. Ali Muhtadi	Anggota	30.
31	Dr. Putu Sudira, MP	Ketua Tim STRANA	31.
32		Anggota	32.
33	Dr. Masduki Zakaria	Ketua Tim STRANA	33.
34	Dr. Ratna Wardani, MT.	Anggota	34.
35	Prof. Dr. Bambang Subali, MS.	Ketua Tim HIKOM	35.

No.	Nama	Jabatan/Alamat	Tanda Tangan
36	Siti Mariyam, M.Kes.	Anggota	36. 
37	Dr. Sugito, M.Pd	Ketua Tim APHP	37. 
38	Dr. Suparno, M.Pd	Anggota	38. 
39	Dr. Putu Sudira, MP	Pembahas	39. 
40	Dr. Suwardi, M.Hum	Pembahas	40. 
41	Dr. Agus Maman Abadi	Pembahas	41. 
42	Setyabudi Indartono, Ph.D	Pembahas	42. 
43	Prof. Dr. Bambang Subali, MS.	Pembahas	43. 
44	Prof. Dr. Herminarto Sofyan, M.Pd	Pembahas	44. 
45	Dr. Suyanta	Pembahas	45. 
46	Dr. Tadkiroatun Musfiroh, M.Hum	Pembahas	46. 
47	Dr. Hari Sutrisno	Pembahas	47. 
48	Sukirno, Ph.D.	Pembahas	48. 
49	Dr. I Ketut Sunarya, M.Sn	Pembahas	49. 
50	Prof. AK Projosantoro Ph.D	Pembahas	50. 



Ketua LPPM,

Prof. Dr. Anik Ghufroon

NIP 19621111 198803 1 001



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/314

Revisi : 00

Tgl 1 September 2014

Hal 1 dari 2

1. Nama Peneliti : Prof. Dr. MOERDIYANTO, M.Pd.
2. Jurusan/Prodi :
3. Fakultas :
4. Skim Penelitian : SARANAS
5. Judul Penelitian : MODEL PENDIDIKAN WIRAUUSAHA BERBASIS POTENSI OTAK KANAN
dan ALAM BAWAH SADAR UNTUK MENGHASILKAN WIRAUUSAHA KREATIF
DENGAN PRODUK YANG KOMPETITIF
6. Pelaksanaan : Tanggal 24. Okt. 2014.. J a m 10.30..... - Selesai
7. Tempat : Ruang Sidang LPPM, Universitas Negeri Yogyakarta
8. Dipimpin oleh : Ketua Dr. ANSWAN, M. Si DEA
Sekretaris Nur Rohmah M.
9. Peserta yang hadir : a. Konsultan :..... orang
b. Nara sumber :..... orang
c. Reviewer :..... orang
d. Peserta lain :..... orang
Jumlah :..... orang

SARAN-SARAN

- a. Hal-hal yang berhubungan dengan otak kanan jangan sampai didekati dengan hal-hal mistik.
b. Pendampingan untuk yang berhasil bagaimana? diplaskan.
c. Indikator Lancar, Tepat, Mampu menghipnotis all lebih dipeleaskan.



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/314

Revisi : 00

Tgl 1 September 2014

Hal 2 dari 2

10. Hasil Seminar;

Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan: hasil penelitian tersebut di atas:

- Diterima, tanpa revisi/pembenahan usulan/instrumen/hasil
- Diterima, dengan revisi/pembenahan
- Dibenahi untuk diseminarkan ulang

Ketua Sidang

Dr. Ariswan, M.Si DEA

NIP:

Mengetahui
Reviewer Internal
Penelitian

Prof. A.K. Prodjosantoso Ph.D

NIP:

Sekretaris Sidang

Nur Rohmah M

NIP: 1.973.1006.200112 2001



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

FORM DAFTAR HADIR SEMINAR AKHIR
PENELITIAN & PPM DANA DIKTI & DANA DIPA UNY TAHUN 2014

No. FRM/LPPM-PPM/416

Revisi : 00

Tgl: 1 September 2014

Hal 1 dari 2

Hari/tanggal : Jum'at, 24 Oktober 2014
Waktu : pk. 08.30 WIB - selesai
Tempat : Ruang Sidang Lt. 2 LPPM UNY

No.	Nama	Skim Penelitian	Tanda Tangan	
1	Dr. Sutrisna Wibawa, M.Pd	Hibah UPT	1.	
2	Dr. Heru Kuswanto, M.Si	Hibah UPT	2.	
3	Dr. Sri Winarni, M.Pd	Hibah UPT	3.	
4	Slamet Widodo, MT.	Hibah UPT	4.	
5	Prof. Dr. Suwarna, M.Pd	Hibah UPT	5.	
6	Dr. Mochammad Alip	Hibah UPT	6.	
7	Dr. Widyastuti Purbani	Hibah UPT	7.	
8	Dr. Paidi	Hibah UPT	8.	
9	Dr. Iis Prasetyo	Hibah UPT	9.	
10	Prof. Sugirin, Ph.D	Hibah UPT	10.	
11	Retna Hidayah, Ph.D	Hibah UPT	11.	
12	Dr. Sugito	Hibah Pasca Sarjana	12.	
13	Prof. Sugirin, Ph.D	Hibah STRANAS	13.	
14	Dr. Mami Hajaroh, M.Pd	Hibah STRANAS	14.	
15	Prof. Dr. Moerdiyanto, M.Pd	Hibah STRANAS	15.	
16	Dr. Heru Kuswanto, M.Si	Hibah STRANAS	16.	
17	Prof. Dr. C. Asri Budiningsih	Hibah STRANAS	17.	
18	Muhammad Munir, M.Pd	Hibah Bersaing	18.	
19	Dr. Haryanto	Hibah Bersaing	19.	
20	Nelva Rolina, M.Si	Hibah Bersaing	20.	
21	Dr. Samsul Hadi, M.Pd., MT	Hibah Bersaing	21.	
22	Dr. Dwi Rahdiyanta	Hibah Bersaing	22.	
23	Dr. Wagiran	Hibah Bersaing	23.	
24	Agus Murdyastomo, M.Hum	Hibah Bersaing	24.	
25	Dr. Hartono	Hibah Fundamental	25.	
26	Endang Sutiyati, M.Hum	Hibah Fundamental	26.	
27	Dr. Siswantoyo, M.Kes	Hibah Fundamental	27.	
28	Dr. Eko Marpanaji	Hibah Fundamental	28.	
29	Dr. Cahyorini K., M.Si	Hibah KLN	29.	
30	Dr. Kastam Syamsi	Unggulan PT	30.	

No.	Nama	Skim Penelitian	Tanda Tangan	
31	Dr. Dimyati, M.Si	Unggulan PT	31.	
32	Penny Rahmawaty, M.Si	PPM PUSLIT PPK	32.	
33	Suranto, M.Pd., M.Si	Hibah KKN-PPM	33.	
34	Triatmanto, M.Si	Hibah KKN-PPM	34.	
35	Dr. Ariswan, M.Si. DEA	Pembahas	35.	
36	Prof. AK. Prodjosantoso, Ph.D	Pembahas	36.	
37	Prof. Dr. Herminarto Sofyan	Pembahas	37.	
38	Dr. Edi Purwanta, M.Pd	Pembahas	38.	
39	Nur Rohmah Muktiani, M.Pd	Notulis	39.	
40	Dr. Enny Zubaidah, M.Pd	Notulis	40.	
41	Prof. Dr. Prodjosantoso Ph.D	Kerivener	41.	
42			42.	
43			43.	
44			44.	
45			45.	



Ketua LPPM,

Prof. Dr. Arik Ghufroon, M.Pd
NIP. 19621111 198803 1 001